



Bendrai finansuojama
Europos Sąjungos

Meile spinduliuojanti saldainių parduotuvė

Nancy Katsikari
Graikija



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 NANCY PRADĖJO SAVO VERSLĄ

Kai Nancy pradėjo savo verslą, jai buvo vos 23-24 metai. Tai įvyko daugiau nei prieš 26 metus. Verslo pradžia nebuvo įkvėpimo vedina – tai buvo būtinybė. Susidūrusi su finansiniais sunkumais šeimoje, ji privalėjo rasti būdą, kaip padėti finansiškai. Nancy siekė suderinti savo aistrą rūpintis žmonėmis, meilę maisto gaminimui ir kosmopolitines šaknis, ieškodama galimybes investuoti į kažką prasmingo ir pelningo.

Jos vyras, tuo metu dar jos partneris, priminė jai apie jos stiprybes. Jis sakė: „Tu turi įgūdžių, meilę auklėti, esi stipri, protinga ir išsilavinusi. Tu žinai, kas tau svarbu ir ko negali prarasti. Ar esi pasiruošusi? “Jo žodžiai padėjo jai suprasti, kokį kelią ji turi pasirinkti.

Nuo pat pradžių ir visos kelionės metu jos vyras buvo tas žmogus, į kurį ji visada kreipdavosi, kai kildavo rūpesčių. Jis nuolat palaikė ją, padėdamas įveikti sunkumus, ir įkvėpė pasitikėjimo savimi, suteikdamas tikėjimą, kad jai tikrai gali pasisekti.

KAIP NANCY PLĖTOJO SAVO VERSLĄ

Kaip ji minėjo anksčiau, verslo kūrimo poreikis atsirado netikėtai. Pirmasis ir svarbiausias iššūkis buvo surinkti pradinį kapitalą, nes pradžios išlaidos buvo didelės. Pasinaudodama nedidelėmis santaupomis, gautomis pardavus ankstesnį nekilnojamąjį turtą, ir šiek tiek atidėtų lėšų, ji sugebėjo įsigyti žaliavų, sumokėti pirmąją nuomą ir gauti reikiamas licencijas.

Jos vizija buvo sukurti jaukų, lyg gyvenamojo kambario pratęsimą, kur klientus galėtų sutikti su tokia pačia meile ir svetingumu, kaip savo artimiausius draugus. Tačiau netrukus ji suprato, kad bendrauti su visuomene nėra taip paprasta, kaip tikėjosi, nes kartais tai gali būti iššūkis. Ji manė, kad vykdydama visus savo įsipareigojimus užtikrins sklandų verslo veikimą, tačiau realybė privertė ją suprasti, kad ne viskas vyksta taip lengvai.

Kelyje netrūko iššūkių. Pavyzdžiui, ne visada pavykdavo gauti žaliavų tokios kokybės, kokios ji tikėjosi. Šią problemą ji sprendė derėdamasi dėl geresnių sutarčių ir pasiruošusi mokėti daugiau, kad užtikrintų aukštą kokybę. Dar vienas didelis išbandymas buvo koronaviruso pandemija, kurią ji įveikė pradėdama prekiauti delikatesais. Šis sprendimas ne tik padėjo išlikti, bet ir praplėtė jos verslo pasiūlą.

Apskritai, ji įveikė kliūtis nuolat mokydamosi, išlikdama kantri ir prisitaikydama prie naujų situacijų. Buvo akimirų, kai ji norėjo pasiduoti, ypač kai asmeninis gyvenimas liko nuošalyje arba kai finansinė našta tapo sunkiai pakeliama. Tačiau atsakomybės jausmas prieš darbuotojų šeimas neleido jai sustoti – ji negalėjo jų nuvilti.

Norint sukurti sveiką ir pelningą verslą, svarbiausios savybės yra teigiamas nusiteikimas ir entuziazmas. Nors pinigai ir specialios žinios yra būtini, pati svarbiausia yra nuoširdi meilė tam, ką darote, ir džiaugsmas, kurį patiriate dirbdami tai, kas jums tikrai svarbu.



KOKIE NANCY PLANAI ATEIČIAI

Didžiausias jos tikslas yra išlaikyti esamą verslą oriai ir galbūt išplėsti jį, įkuriant antrą filialą arba franšizę. Galiausiai ji siekia parduoti verslą ir galbūt taikyti tą patį modelį kitoje savivaldybėje ar net kitoje šalyje, idealiu atveju – su geresne gyvenimo kokybe ir didesniu socialiniu ryšiu.

Nuolatinis jos tikslas yra perduoti žmonėms meilę, elgtis su jais rūpestingai ir pasiūlyti dalelę savęs. Šią žinią ji stengiasi skleisti kuo plačiau, kad ji pasiektų bendruomenę.

KOKIE NANCY PASIŪLYMAI JAUNIEMS ŽMONĖMS, NORINTIEMS PRADĖTI SAVO VERSLĄ

Verlumo pasaulis suteikia daugybę privalumų, o svarbiausias iš jų – laisvės pojūtis. Turėti aiškią viziją yra naudinga, tačiau svarbiausia yra troškimas siekti sėkmės. Rasti tai, kas jus išskiria iš kitų – atskirti rinkos spragą – yra labai svarbu. Šiuolaikiniame pasaulyje gausu pasiūlos, tačiau būtina atrasti savo unikalų būdą, kaip ją pateikti. Be to, svarbu visiškai ir efektyviai išnaudoti turimas priemones. Turėkite kantrybės ir niekada nesustokite mokytis.

Ji mano, kad nuolatinis tendencijų stebėjimas, aktyvus dalyvavimas rinkodaros veikloje ir seminaruose yra esminiai, norint tobulėti visose verslo srityse. Labai svarbu nuolat augti ir prisitaikyti prie rinkos ritmo.



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

Linkime sėkmės **NANCY!**

Jei norite sužinoti daugiau informacijos apie Katerina verslą arba susisiekti su ja, prašome rašyti laišką

El. paštu: info@nancysweethome.gr

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

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

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



Visam turiniui taikoma CC BY-ND-SA 4.0 licencija