

Uspešen posel, ki je zrastel iz hobijev

Nastja Kramer Pesek
Slovenija



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 NASTJA ZAČELA SVOJO PODJETNIŠKO POT

Nastja je bila stara 25 let, ko se je odločila, da bo ustanovila svoje podjetje. Z izjemo enega leta dela na področju spletnega marketinga je bila pri tej starosti precej neizkušena na področju podjetništva. Med študijem ekonomije je sicer pridobila nekaj teoretičnega znanja, ki ji je prišlo prav pri ustanovitvi podjetja. Zelo hitro je spoznala, da si ne želi običajne 8-urne službe, ampak nekaj, kar bi ji omogočilo, da si sama oblikuje urnik, predvsem pa si je želela možnost za svobodno uresničevanje zamisli. Odločila se je, da bo združila stvari, ki so ji bile všeč – kuhanje, šport, zdrav način življenja in spletno trženje – ter iz tega ustvarila podjetje. Ko je oblikoval začetno idejo o tem, kako bo njen posel videti, je k sodelovanju povabilo prijateljico Andrejo, ki se ji je pridružila na podjetniški poti. Še danes sta skupni lastnici Malince, podjetja, ki ponuja naravno kozmetiko in kakovostna prehranska dopolnila. Na spletni strani delijo tudi nasveti za zdravo življenje ter enostavne in hitre recepte za vsak dan.

KAKO JE NASTJA RAZVIJALA SVOJE PODJETJE

Nastja in njena prijateljica Andreja sta kmalu ugotovili, da bosta potrebovali nekaj začetnega kapitala, ki ga sami nista imeli, saj sta ravno končali s študijem. Nastja je vprašala mamo, ali bi jima bila pripravljena posoditi nekaj denarja. Strinjala se je in ta začetni kapital sta uporabili za nakup potrebščin in izdelavo spletne strani, na kateri sta začeli prodajati živila. Ker nista imeli veliko izkušenj z vodenjem podjetja, sta si pri tem pomagali in se v veliki meri zanašali na spletne vire in različna usposabljanja. Na ta način sta pridobili znanje iz različnih področij, od oblikovanja do upravljanja, od računovodstva do trženja.

Podjetje sta ustanovili v času, ko je bilo področje prehranskih dopolnil še precej nerazvito, zato nista imela veliko konkurence na trgu, vsaj v Sloveniji ne. Ta okoliščina jima je omogočila precej hitro začetno rast podjetja in kmalu sta lahko zaposlili več ljudi ter razširili ponudbo izdelkov.

Zaposlovanje novih ljudi se je izkazalo za precejšen izziv, saj sta obe mislili, da jima gre vodenje ljudi dobro od rok, vendar sta spoznali, da temu ni tako in da se morata na tem področju še marsičesa naučiti. In prav to sta storili! Nastja je zelo optimistična oseba in vedno najde rešitev za ovire, ki ji pridejo na pot in vedno vidi svetlo prihodnost za svojo blagovno znamko.

Po štirih letih poslovanja sta se odločili spremeniti strategijo in se s prodaje izdelkov drugih blagovnih znamk preusmeriti v prodajo lastnih izdelkov. Videla sta, da ima ta strategija večji potencial za rast, zato sta začeli vlagati več denarja v razvoj izdelkov.

Kot podjetje so nekajkrat zaprosili za kratkoročno bančno posojilo, s katerim so pokrili stroške zalog, zaprosili pa so tudi za državni denar, ki ga Slovenski podjetniški sklad namenja slovenskim podjetjem. Sredstva, ki so jih prejeli na ta način, so porabili za razvoj izdelkov in trženje.

Ko govorimo o dragocenih izkušnjah, ki se jih je Nastja naučila na podjetniški poti, sta mreženje in trženje področji, ki ju izpostavlja kot najpomembnejši: lahko imaš najboljši izdelek na svetu, a če nihče ne ve zanj, to prav nič ne pomaga, ponazori.



KAKŠNI SO NASTJINI NAČRTI ZA PRIHODNOST

Nastja in njena ekipa imajo jasno dolgoročno vizijo za svojo blagovno znamko, ko pa gre za kratkoročne cilje, si jih zastavljajo za eno leto vnaprej. Za letošnje leto so tako na primer načrtovali razvoj in lansiranje novih izdelkov ter osredotočenost na slovenski in hrvaški trg.

Nastja upa, da vsebine, ki jih ustvarja skupaj s svojo ekipo, pomagajo ljudem, da se odločajo za bolj zdravo življenje, vendar ne samo kar se prehrane tiče, temveč tudi glede duševnega zdravja in odnosov. Doseganje bolj zdravega ravnovesja v življenju je nekaj, za kar si prizadeva tudi sama.

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

Nastja priznava, da podjetništvo ni za vsakogar, in čeprav ima vsekakor velike prednosti, ima tudi svoje izzive. Biti podjetnik pomeni biti pripravljen izstopiti iz svojega območja udobja. Nastji je predstavljalo mreženje in izpostavljanje enega manj priljubljenih delov poslovanja. Sprijazniti se je morala s tem, da se njeno poslovno življenje pogosto prepleta z zasebnim - je namreč prepoznan obraz Malince. Kljub temu meni, da če ima nekdo željo po ustanovitvi podjetja in ima idejo, ki jo želi razširiti, naj poskusi! Dokler ni potrebnega velikega finančnega vložka, ni veliko, kar bi posameznik s tem, da poskusi, izgubil, dodaja. Tudi če se na koncu ne izide, je človek bogatejši za novo izkušnjo in znanje, ki ga je pridobil na tej poti. Če bi imela možnost, bi brez oklevanja zase izbrala isto pot!



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

Srečno **Nastja!**

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

Email: Nastja.kramer@malinca.si

Facebook: <https://www.facebook.com/zdrava.prehrana.recepti>

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

TikTok: <https://www.tiktok.com/@malincanastja/>



Uporaba vsebin pod licencami CC BY-ND-SA 4.0