



Bendrai finansuojama  
Europos Sąjungos

# Kai hobis tampa sėkminga veikla

Nastja Kramer Pesek  
Slovėnija



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 NASTJA PRADĖJO SAVO VERSLĄ

Nastjai buvo 25 metai, kai ji nusprendė pradėti savo verslą. Būdama tokia jauna, ji neturėjo daug patirties, išskyrus metus trukusį darbą internetinės rinkodaros srityje. Tačiau ji turėjo šiek tiek teorinių žinių apie verslą, kurias įgijo universitete, kur studijavo ekonomiką. Netrukus ji suprato, kad nori kažko kito nei įprastas 8 valandų darbas, kažko, kas leistų jai pačiai susidaryti savo grafiką, o svarbiausia - kažko, kas leistų jai laisvai įgyvendinti savo idėjas. Ji nusprendė sujungti mėgstamus dalykus, tokius kaip maisto gaminimas, sportas, sveikas gyvenimo būdas ir internetinė rinkodara, ir iš to sukurti verslą. Turėdama apytikslę idėją, kaip jos verslas turėtų atrodyti, ji pakvietė savo draugę Andrėją prisijungti prie jos šiame verslumo kelyje. Iki šios dienos jos vis dar bendrai valdo „Malinca“, įmonę, kuri siūlo natūralią kosmetiką ir kokybiškus maisto papildus. Jų puslapyje taip pat dalijamasi sveikos gyvensenos patarimais ir paprastais bei greitais receptais kiekvienai dienai.

# KAIP NASTJA PLĖTOJO SAVO VERSLĄ

Netrukus Nastja ir jos draugė Andreja suprato, kad joms reikės pradinio kapitalo, kurio jos, ką tik baigusios universitetą, neturėjo. Nastja paklausė mamos, ar ji nenorėtų paskolinti jiems pinigų. Ji sutiko, ir už šį pradinį kapitalą jie nusipirko reikmenų ir sukūrė interneto svetainę, kurioje pradėjo pardavinėti maisto produktus. Kadangi nė vienas iš jų neturėjo daug patirties su verslu susijusiais klausimais, jie labai pasikloviė internetiniais šaltiniais ir įvairiais mokymo kursais, kad įgytų žinių įvairiose srityse - nuo dizaino iki vadybos, nuo apskaitos iki rinkodaros.

Tuo metu, kai jie pradėjo prekiauti savo produktais, maisto papildų verslas nebuvo toks didelis kaip dabar ir jie neturėjo didelės konkurencijos rinkoje, bent jau Slovėnijoje. Ši aplinkybė leido jiems gana sparčiai plėtoti verslą ir netrukus jie pradėjo įdarbinti daugiau žmonių bei pardavinėti įvairesnius produktus.

Naujų žmonių įdarbinimas pasirodė esąs nemenkas iššūkis, nes jie abu manė, kad jiems gerai sekasi valdyti žmones, tačiau paaiškėjo, kad taip nėra ir kad šioje srityje jiems reikia išmokti daug dalykų. Ir jie tai padarė! Nastja yra labai optimistiška asmenybė, ji visada randa išeitį iš iškilusių kliūčių ir visada mato šviesią savo prekės ženklo ateitį.

Po ketverių verslo metų jie nusprendė pakeisti strategiją ir pereiti nuo kitų prekių ženklų produktų pardavimo prie savų. Jie pamatė, kad ši strategija turi daugiau augimo galimybių, ir pradėjo investuoti daugiau lėšų į produktų kūrimą.

Kalbant apie finansavimą, jie kelis kartus kreipėsi dėl trumpalaikės banko paskolos, kad galėtų padengti atsargų atsargas, taip pat kreipėsi dėl valstybės pinigų, kuriuos Slovėnijos verslo fondas skiria Slovėnijos įmonėms, galinčioms padėti augti. Šias lėšas jie panaudojo produktų kūrimui ir rinkodarai.

Kalbant apie vertingas pamokas, kurias Nastja išmoko savo kelyje, ji pabrėžia, kad svarbiausios sritys yra ryšių užmezgimas ir rinkodara: galite turėti geriausią pasaulyje produktą, bet jei niekas apie jį nežinos, tai nebus svarbu, - aiškina ji.



# KOKIE YRA NASTJA PLANAI ATEIČIAI

Nastja ir jos komanda turi aiškią ilgalaikę savo prekės ženklo viziją, tačiau, kai kalbama apie trumpalaikius tikslus, jie juos nustato metams į priekį. Šiais metais jie suplanavo sukurti ir pateikti rinkai keletą naujų produktų, taip pat daugiau dėmesio skirti Slovėnijos ir Kroatijos rinkai.

Nastja tikisi, kad turinys, kurį ji ir jos komanda kuria, padės žmonėms rinktis sveikesnius gyvenimo sprendimus ne tik maisto, bet ir psichinės sveikatos bei santykių srityse - ji taip pat siekia sveikesnės gyvenimo pusiausvyros.

# KOKIE NASTJA PASIŪLYMAI JAUNIEMS ŽMONĖMS, NORINTIEMS PRADĖTI SAVO VERSLĄ

Nastja pripažįsta, kad verslumas nėra skirtas visiems, ir nors jis neabejotinai turi daug privalumų, jame taip pat yra ir iššūkių. Būti verslininku reiškia būti pasirengusiam išeiti iš savo komforto zonos. Viena iš mažiausiai mėgstamų verslo dalių (tačiau vis dėlto svarbi) Nastjai buvo užmegzti ryšius ir atsiskleisti. Jai teko susitaikyti su tuo, kad jos asmeninis gyvenimas dažnai persipina su asmeniniu - juk ji yra Malinkos veidas! Nors yra dalykų, kuriuos reikia apsvarstyti, jei kas nors trokšta pradėti verslą ir turi idėją, kurią nori išplėtoti, turėtų pabandyti! Kol tai nėra finansiškai sudėtinga, nėra tiek daug, kiek galima prarasti, priduria ji. Net jei galiausiai nepasiseks, žmogus bus turtingesnis dėl naujos patirties ir pakeliui įgytų žinių. Vis dėlto, jei turėtų galimybę, ji nedvejodama rinktųsi tą patį kelią!



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

Linkime sėkmės **Nastja!**

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

El. paštu: [Nastja.kramer@malinca.si](mailto:Nastja.kramer@malinca.si)

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

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

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



Visam turiniui taikoma CC BY-ND-SA 4.0 licencija