



Bendrai finansuojama  
Europos Sąjungos

# Socialinė žiniasklaida padeda įgyvendinti

**Nathalie Lameri**  
Švedija



*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 NATHALIE PRADĖJO SAVO VERSLĄ

Nathalie buvo 23-24 metų, kai kartu su vyru įkūrė komunikacijos agentūrą „Creative People“, kuri specializuojasi socialinės žiniasklaidos srityje ir padeda kitoms įmonėms pasiekti klientus socialinės žiniasklaidos platformose. Nathalie paaiškina: „Abu esame labai motyvuoti ir mėgstame kurti naujas idėjas; jis pagal profesiją yra pramonės dizaineris. Visada galvojame ir kalbamės apie tai, ką norime ir ką galime padaryti. Norėjome padaryti kažką kitokio. Prieš tai abu dirbome mažmeninėje prekyboje.“

Be „Creative people“, dabar ji vadovauja dar vienai kompanijai, vėlgi kartu su vyru, pavadinimu „Boostefeid“. Boostefeid - tai jų sukurta platforma, kurioje galima patiems kurti savo bendradarbiavimo projektus, derinti juos su kitais, rasti naujų partnerių, gauti atsiliepimus ir užmegzti ryšius. Tai vieta, kurioje galima surinkti viską, kas susiję su bendradarbiavimu, ir viską įgyvendinti.

Prieš įkurdami šias dvi sėkmingas įmones, Nathalie ir jos vyras pirmiausia bandė sėkmingai plėtoti kilnojamųjų parduotuvių verslą. Jie prekiaavo įvairiuose oro uostuose, tačiau šis verslas pareikalavo daugiau lėšų ir užtruko daugiau laiko, nei jie iš pradžių manė. Jie siekė sukurti pirmąsias bepilotes parduotuves. Idėja buvo ta, kad šiose mažose parduotuvėse be aptarnaujančio personalo būtų galima nusipirkti dantų šepetėlių, dantų pastos, marškinėlių, marškinių, apatinių drabužių ir t. t., iš esmės būtiniausių daiktų, reikalingų tuo atveju, jei neatvyktų bagažas. Jiems pavyko atidaryti keletą parduotuvių be darbuotojų Stokholmo Arlandos oro uoste ir Londono Hitrou oro uoste. Tačiau jų idėja pralenkė laiką, o pardavimai buvo nedideli, todėl jie pardavė įmonę.

Nors jų pirmasis verslas nebuvo sėkmingas, tačiau būtent dėl jo jie gavo užklausą iš Skåne pieno ūkių, didelės Pietų Švedijos pieno perdirbimo bendrovės. Jie pardavė savo pirmąjį verslą ir pasinaudojo šia galimybe, nes ji suteikė greitų pajamų, o tai paskatino sukurti įmonę „Creative People“.

## KAIP NATHALIE PLĖTOJO SAVO VERSLĄ

Kalbėdama apie savo verslo plėtrą, Nathalie sako, kad tai yra nuolatinis jos ir jos vyro bendradarbiavimas. Jos vyras yra kūrybingas, jis seka tendencijas ir analizuoja temas, o Nathalie visada domėjosi rinkodara. Siekdami būti matomi, jie daug dirbo su socialine žiniasklaida, bendradarbiavo su tinklaraštininkais ir influenceriais, tarp jų ir žinomais asmenimis.

Iš pradžių jie ėjo klasikiniu startuolio keliu. Pradėjo dirbti „Drivhuset“ („Drivhuset“ remia idėjų generatorius, verslininkus, savivaldybes, entuziastingus asmenis, studentus ir pokyčių mėgėjus jų tobulėjimo kelyje), tada persikėlė į „Minc“ ("Malmės pirmaujanti startuolių bendruomenė, siūlanti verslininkams mentorystę, tinklų kūrimą ir finansinę paramą), kur išbuvo trejus metus, o tuomet dar dvejus metus. Jie taip pat palaikė ryšius su Almi (Almi veiklos tikslas - stiprinti Švedijos įmonių plėtrą ir skatinti tvarų augimą. Veiklos pirmiausia turėtų būti skirtos verslininkams ir įmonėms, turinčioms pelningumo ir augimo potencialą) ir kitomis paramą teikiančiomis organizacijomis.

Nathalie išskiria du pagrindinius iššūkius. Pirmasis iššūkis visada buvo finansavimas. Buvo sunku gauti dotacijas ir finansavimą veiklos pradžiai. Antrasis iššūkis - rinka. Rinka keičiasi, keičiasi ir klientai. Ji vykdo veiklą tradicinėje pramonės šakoje, kur iš pradžių sklandė daug skepticizmo, todėl iš pradžių buvo sunku pardavinėti. Buvo jau įsitvirtinusių įmonių, o tai, ką darė Nathalie ir jos vyras, skyrėsi nuo įprastų paslaugų.

Šiandien jos įmonėje „Creative People“ dirba keturi darbuotojai, o „Boostiefied“ - dešimt.



# KOKIE YRA NATHALIE PLANAI ATEIČIAI

Nathalie ir jos vyras visada kupini naujų idėjų. Pavyzdžiui, jie ką tik įkūrė naują įmonę, kurios veikla visiškai skiriasi nuo jų ankstesnių ir dabartinių įmonių. Nathalie sako: „Mes žinome, kur norime eiti, ir pakeliui išsikeliame naujus tikslus.“

Ji gana patenkinta tuo, kur link juda „Creative People“. Ji sako, kad sėkmė labai priklauso nuo komandinio darbo ir kad yra labai patenkinta jų turima komanda.

Kita vertus, „Boostified“ turi išorinių investuotojų, todėl čia yra keliami visiškai kitokie tikslai paslaugų teikimui ir augimui. Čia Nathalie ir jos vyras planuoja sutelkti dėmesį į augimą ir plėtrą, nes to nori išorės investuotojai.



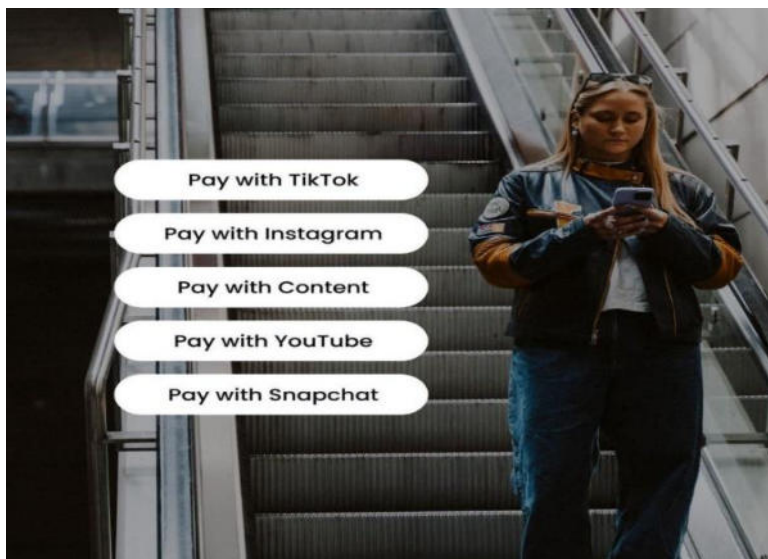
# KOKIE YRA NATHALIE PASIŪLYMAI JAUNIEMS ŽMONĖMS, NORINTIEMS PRADĖTI SAVO VERSLĄ

Nathalie žinutė tiems, kurie abejoja, ar pradėti verslą, - tikėkite savimi ir bandykite. Ką galite prarasti bandydami, klausia ji? Ypač jei vis dar studijuojate, galite tiesiog pabandyti. Turėti verslą - tai gyvenimo būdas, reikia norėti skirti tam laiko.

Būdamas versle taip pat labai ugda save kaip asmenybę. Jūs daug ko išmokstate - pardavimų, rinkodaros, vadybos, kaip bendrauti su žmonėmis, kaip prisitaikyti, išsiugdote bendravimo su žmonėmis įgūdžius. Augate kaip asmenybė, kai viskas sekasi, o tai labai smagu. Nesėkmės yra naudingos - visą laiką mokotės. Tai gerai investuotas laikas. Svarbu turėti noro atkakliai dirbti.

Svarbiausias dalykas, kurio Nathalie išmoko būdama verslininke, yra tai, kad viskas trunka ilgiau, nei manai, todėl svarbiausia yra atkaklumas. Prieš įsitraukdama į verslo pasaulį, Nathalie buvo gana uždaras žmogus, bet kadangi ji nuolat susiduria su žmonėmis, jai teko atsiverti. Tampi gatvės išminčiumi ir tobulėji savo profesijoje.

Paskutinis Nathalie patarimas - išlaikyti ryžtą, niekada nepasiduoti ir kovoti toliau. Drąsa yra labai svarbi. Kiekvienas gali turėti idėjų ir būti kūrybingas, tačiau reikia išdrįsti tas idėjas paversti veiksmis.



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

Linkime sėkmės **NATHALIE!**

Jei norite sužinoti daugiau informacijos apie Nathalie verslą arba susisiekti su ja, galite rašyti laišką

El. paštu: [nathalie@creativepeoples.se](mailto:nathalie@creativepeoples.se)

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

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



Visam turiniui taikoma CC BY-ND-SA 4.0 licencija