****

**Παύλος Βασιλειάδης**

**Ελλάδα**

Χρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Ωστόσο, οι απόψεις και οι γνώμες που εκφράζονται είναι αποκλειστικά του/των συγγραφέα/ων και δεν αντανακλούν κατ' ανάγκη τις απόψεις και τις γνώμες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, της Εθνικής Υπηρεσίας (MUCF), ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Ούτε η Ευρωπαϊκή Ένωση ούτε ο EACEA μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι γι' αυτές.

Κωδικός έργου: 2023-2-SE02-KA220-YOU-000171087

***Αυτή η ιστορία αναπτύχθηκε στο πλαίσιο του έργου***

***«SkillsXcellerate: Ενίσχυση των νέων στην πορεία τους προς την ανεξαρτησία μέσω της επιχειρηματικότητας”***

***WP2 – Βέλτιστες πρακτικές επιχειρηματικότητας***

**Δουλειά σε όλο τον κόσμο**

**ΠΩΣ ΚΑΙ ΠΟΤΕ ΙΔΡΥΣΕ Ο ΠΑΥΛΟΣ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΤΟΥ**

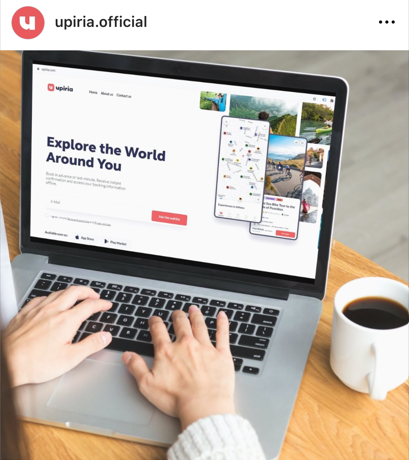
Ο Παύλος Βασιλειάδης είναι συνιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της UPIRIA, μιας πλατφόρμας για βελτιωμένες ταξιδιωτικές εμπειρίες που συνδέει τους ταξιδιωτικούς παρόχους με ξενοδοχεία, ταξιδιωτικά γραφεία και λειτουργεί με τρόπο B2B και B2C. Το υπόβαθρο του Παύλου είναι στην Ανάπτυξη Επιχειρηματικών Εφαρμογών, και στην UPIRIA, ο κύριος τομέας εξειδίκευσής του, εκτός από την παρακολούθηση των λειτουργιών λόγω του ρόλου του, αφορά στη διαχείριση έργων, τη διαχείριση προϊόντων & την επιχειρηματική ανάλυση. Ο ίδιος και η ομάδα του ανέπτυξαν το UPIRIA στις αρχές της δεκαετίας του '30. Όσον αφορά το ξεκίνημα, ο Παύλος πιστεύει ότι ποτέ δεν υπάρχει η κατάλληλη στιγμή για να ξεκινήσεις την επιχείρησή σου, γιατί πάντα κάτι θα λείπει, ακόμη και αν πρόκειται για πληροφορίες, τεχνογνωσία ή χρηματοδότηση. Μόλις σας έρθει η ιδέα στο μυαλό και έχετε κίνητρο, θα πρέπει να το κυνηγήσετε.

Η έμπνευση του Παύλου προήλθε από τη διαδρομή του που εργάστηκε σε άλλες εταιρείες πριν ξεκινήσει τη δική του. Πιο συγκεκριμένα, ο ίδιος και η ομάδα του σχεδίαζαν επιχειρηματικό λογισμικό και ήταν σε θέση να συλλέγει αναδυόμενα πρότυπα και καινοτόμες ιδέες. Στη συνέχεια, αποφάσισε να χρησιμοποιήσει αυτές τις ιδέες ως λύσεις σε προβλήματα. Η ιδέα της UPIRIA επηρεάστηκε σε μεγάλο βαθμό κατά τη διάρκεια ενός ταξιδιού στο Άμστερνταμ, όπου ήθελε να κλείσει μια ταξιδιωτική εμπειρία και δεν υπήρχε διαθέσιμη υπηρεσία, με αποτέλεσμα να χάσει αυτή την ευκαιρία. Συνολικά, ήταν ένας συνδυασμός εμπειριών, ιδεών και ενός προσωπικού σημείου πόνου.

Translated with DeepL.com (free version)

Το πρότυπο του Παύλου ήταν ένας ανώτερος σύμβουλος σε μια εταιρεία στην οποία εργαζόταν ως ασκούμενος. Ο Παύλος ένιωσε αμέσως ότι έκαναν νοητικό κλικ, και το πιο σημαντικό γι' αυτόν ήταν ότι παρόλο που ήταν ήδη σε ανώτερη θέση, τον άκουγε πάντα και δεν προσποιούνταν ποτέ ότι ήξερε τα πάντα. Παρόλο που οι τεχνικές πληροφορίες μπορούν εύκολα να βρεθούν σε διάφορες πηγές στο διαδίκτυο, ο ανθρώπινος παράγοντας είναι αυτός που δεν μπορεί να αντικατασταθεί, λέει ο Παύλος.

Translated with DeepL.com (free version)



**ΠΩΣ Ο ΠΑΥΛΟΣ ΑΝΕΠΤΥΞΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΤΟΥ**

Η UPIRIA ξεκίνησε από μια μικρή ομάδα που αποτελούνταν από δύο άτομα. Το πιο σημαντικό πρωταρχικό βήμα ήταν η διεξαγωγή της δικής τους έρευνας, σχετικά με την αγορά, και η κατανόηση του ανταγωνισμού. Ο Παύλος αναφέρει ότι η εκμάθηση του τρόπου επικοινωνίας της ιδέας είναι ζωτικής σημασίας, αφού ακόμα κι αν φαίνεται κάτι σπουδαίο στο μυαλό μας, το να μπορούμε να το παρουσιάσουμε αποτελεσματικά είναι το κλειδί. Δεδομένου αυτού, μετά τη διεξαγωγή της αρχικής έρευνας, ο Παύλος και η ομάδα του προχώρησαν σε 8 μήνες συνεπών συνεντεύξεων με εμπειρογνώμονες, πιθανούς επενδυτές και πελάτες. Αυτός ο γύρος παρουσιάσεων βοήθησε πραγματικά την ομάδα να κατανοήσει τις πτυχές που θα έπρεπε να διορθώσει και να νιώσει άνετα με το προϊόν. Μετά από αυτή τη φάση, έπρεπε να πραγματοποιηθούν οι πρώτες επενδύσεις στην εταιρεία, ώστε να γίνει η ιδέα ευπαρουσίαστη και να ξεκινήσει η τεχνική της ανάπτυξη.

Όσον αφορά τα εμπόδια που μπορεί να προκύψουν στην πορεία, μια καλή ιδέα είναι να συμβουλευτείτε τους επιταχυντές για να αποκτήσετε πρόσβαση στη δικτύωση και να σας βοηθήσουν να πλαισιώσετε την επιχείρηση. Όσον αφορά τη χρηματοδότηση, θα πρέπει να είστε σε θέση να προβλέψετε και να οργανώσετε τον τρόπο με τον οποίο θα επιβιώσει η εταιρεία μέχρι το σημείο που θα αρχίσει να αποφέρει κέρδη. Η πιο σημαντική πτυχή είναι η δημιουργία μιας κοινότητας γύρω από το προϊόν, ώστε να μπορείτε να έχετε πρόσβαση σε πόρους, επαφές και ανταλλαγή γνώσεων.

Translated with DeepL.com (free version)

Μπορεί να υπάρξουν στιγμές που θα νιώσετε ότι θέλετε να τα παρατήσετε, και σύμφωνα με τον Παύλο, θα πρέπει να καταλάβετε ότι το ταξίδι της επιχείρησης είναι ένα τρενάκι του λούνα παρκ, που σημαίνει ότι υπάρχουν σκαμπανεβάσματα. Θα πρέπει να βεβαιωθείτε ότι έχετε μια ισχυρή ομάδα γύρω σας, η οποία σας υπενθυμίζει το όραμά σας όταν αισθάνεστε ότι αποτυγχάνετε.

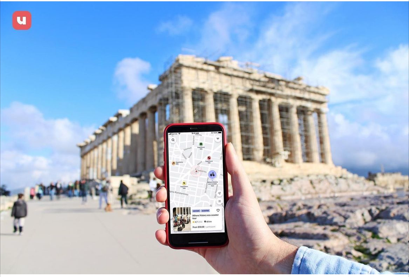


**ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΤΟΥ ΠΑΥΛΟΥ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ**

Τα σχέδια της UPIRIA για το μέλλον είναι να αναπτυχθεί ακόμη περισσότερο και να ενισχύσει τον αντίκτυπό της στις επιχειρήσεις και την κοινωνία. Η προσφορά στην κοινότητα αποτελεί ύψιστη προτεραιότητα για την UPIRIA. Η ομάδα θέλει να στηρίξει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην έναρξη της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας και να τις βοηθήσει να προσφέρουν μοναδικές εμπειρίες, να μην επιτρέπουν το μονοπώλιο και να μην υποχρεώνουν τις επιχειρήσεις να λειτουργούν με συγκεκριμένο τρόπο. Συνολικά, παρέχοντας κορυφαίες υπηρεσίες στους πελάτες τους, βοηθώντας παράλληλα τις συναδέλφους τους επιχειρήσεις να βρουν τους πόρους και την υποστήριξη που χρειάζονται.

**ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΤΟΥ ΠΑΥΛΟΥ ΣΤΟΥΣ ΝΕΟΥΣ ΠΟΥ ΘΕΛΟΥΝ ΝΑ ΑΝΟΙΞΟΥΝ ΤΗ ΔΙΚΗ ΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ**

Όσον αφορά την ανταλλαγή συμβουλών, ο Παύλος τονίζει ότι είναι ζωτικής σημασίας να βρείτε τους κατάλληλους ανθρώπους, με το ίδιο πνεύμα, που θα σας συνοδεύσουν στο ταξίδι σας. Πρέπει να είναι αφοσιωμένοι και να αγαπούν επίσης την ιδέα. Είναι σημαντικό να μην τα παρατάτε, καθώς σίγουρα θα συναντήσετε εμπόδια στο δρόμο σας και οι άνθρωποι μπορεί να θέλουν να σας δουν να αποτυγχάνετε, αλλά θα πρέπει να απορροφήσετε τα σχόλια και να χρησιμοποιήσετε τις αντιλήψεις περί αποτυχίας υπέρ σας. Θα πρέπει να είστε διανοητικά έτοιμοι και προετοιμασμένοι, προσαρμόσιμοι και ανοιχτοί στο να ακούτε. Επιπλέον, κανείς δεν πετυχαίνει γρήγορα και χρειάζεται χρόνος και προσπάθεια. Μην ντρέπεστε και μοιραστείτε τις ιδέες σας. Μιλήστε με ανθρώπους και δείτε την προθυμία τους. Συνολικά, όλα περιστρέφονται γύρω από τους ανθρώπους.



Πηγή εικόνων: όλες οι εικόνες της ιστορίας προέρχονται από το προσωπικό αρχείο του Παύλου.

Ευχόμαστε καλή τύχη στους ΠΑΥΛΟ & UPIRIA!

Αν ενδιαφέρεστε να μάθετε περισσότερα για την επιχείρηση του Παύλου ή να έρθετε σε επαφή μαζί του, μπορείτε να επικοινωνήσετε μαζί του μέσω

Email: [pavlos.vasileiadis@upiria.com](file:///C:\Users\giorg\Downloads\pavlos.vasileiadis@upiria.com)

Ιστοσελίδα: <https://www.upiria.com/>

Instagram: <https://www.instagram.com/upiria.official/>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/upiria>

Όλα τα περιεχόμενα προστατεύονται από άδεια χρήσης CC BY-ND-SA 4.0