****

Financirano s strani Evropske unije. Izražena stališča in mnenja so zgolj stališča in mnenja avtorja(-ev) in ni nujno, da odražajo stališča in mnenja Evropske unije ali Evropske izvajalske agencije za izobraževanje in kulturo (EACEA). Zanje ne moreta biti odgovorna niti Evropska unija niti EACEA. Koda projekta: 2023-2-SE02-KA220-YOU-000171087

***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.***

**Pavlos Vasileiadis**

**Grčija**

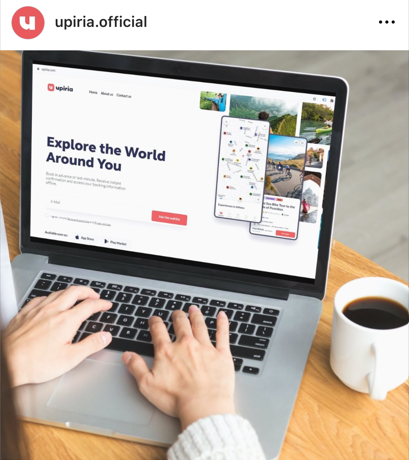
**Delati po celem svetu**

**KAKO IN KDAJ JE PAVLOS ZAČEL SVOJO PODJETNIŠKO POT**

Pavlos Vasileiadis je soustanovitelj in izvršni direktor podjetja UPIRIA, platforme za izboljšane potovalne izkušnje, ki povezuje ponudnike potovanj s hoteli in potovalnimi agencijami ter deluje na način B2B (poslovanje med podjetji) in B2C (poslovanje med podjetjem in potrošnikom). Pavlos se je v preteklosti ukvarjal z razvojem poslovnih aplikacij, v podjetju UPIRIA pa je njegovo glavno strokovno področje (poleg spremljanja ostalih dejavnostih vezanih na njegovo vlogo solastnika) vodenje projektov, upravljanje izdelkov in poslovna analiza. Podjetje UPIRIA je razvil skupaj z ekipo sodelavcev v svojih zgodnjih tridesetih. Kar se tiče pravega trenutka za začetek poslovanja, Pavlos verjame, da čas ni nikoli idealen, saj bo vedno nekaj manjkalo, najsi bodo to določene informacije, strokovno znanje ali finančna sredstva. Takoj, ko se vam porodi ideja in ste motivirani, se je lotite.

Pavlos je navdih za svoje podjetje črpal iz svojega dela v drugih podjetjih. Z ekipo sodelavcev je namreč oblikoval poslovno programsko opremo in tako spoznaval ter zbiral nastajajoče vzorce in inovativne ideje. Nato se je odločil, da bo te ideje uporabil kot rešitve za težave. Na zamisel o podjetju je močno vplivalo potovanje v Amsterdam, kjer je želel rezervirati potovalno doživetje, vendar ni bilo na voljo nobene agencije, zaradi česar je to priložnost zamudil. Ideja za podjetje se je torej porodila iz kombinacije izkušenj, idej in osebne negativne izkušnje.

Pavlosov vzornik je bil višji svetovalec v podjetju, v katerem je delal kot pripravnik. Pavlos je takoj začutil, da sta se miselno ujela, najbolj pomembno pa mu je bilo, da ga je, čeprav je bil na višjem položaju, vedno poslušal in se nikoli ni pretvarjal, da vse ve. Po Pavlosovem mnenju človeškega dejavnika ni mogoče nadomestiti, čeprav je mogoče tehnične informacije zlahka najti v različnih spletnih virih.



**KAKO JE PAVLOS RAZVIJAL SVOJE PODJETJE**

UPIRIA je začela z majhno ekipo, ki sta jo sestavljala dva posameznika. Najpomembnejši začetni korak je bila raziskava trga in razumevanje položaja konkurence. Pavlos omeni tudi, da je ključnega pomena učinkovito posredovanje ideje, saj to, da zgolj imamo idejo, četudi odlično, ni dovolj. Moramo jo znati primerno predstaviti drugim. Po omenjenih začetnih korakih, so Pavlos in njegova ekipa nadaljevali z osemmesečnimi pogovori s strokovnjaki, potencialnimi vlagatelji in strankami. Ta krog predstavitev je ekipi pomagal razumeti vidike, ki jih bodo morali upoštevati, hkrati pa jim je ta čas omogočil, da se z izdelkom zares dobro seznanijo. Po tej fazi je bilo treba izvesti prve naložbe in zagnati njen tehnični razvoj.

Pri ovirah, ki se lahko pojavijo na podjetniški poti, se je dobro posvetovati s pospeševalniki, namenjenim podjetjem, ki vam bodo omogočili dostop do mreženja in vam svetovali pri poslovanju. Glede financiranja morate biti sposobni predvideti in organizirati način, kako bo podjetje preživelo do trenutka, ko bo začelo ustvarjati dobiček. Najpomembnejši vidik je, da okoli izdelka ustvarite skupnost ljudi, ki vam bodo pomagali pri dostopu do virov in stikov ter pri izmenjavi znanja.

Seveda se včasih zgodi, da bi radi obupali, vendar Pavlos pravi, da morate gledati na poslovno pot kot na vožnjo z vlakcem smrti; obstajajo vzponi in obstajajo padci. Poskrbeti morate, da imate okoli sebe močno ekipo, ki vas spomni na vašo vizijo, ko imate občutek, da ne gre vse po načrtu.

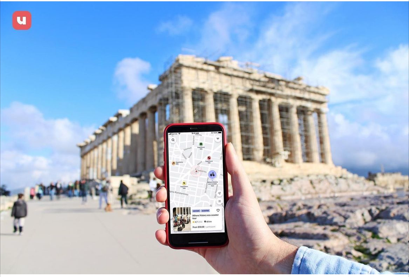


**KAKŠNI SO PAVLOSOVI NAČRTI ZA PRIHODNOST**

UPIRIA namerava v prihodnosti še naprej rasti in povečevati svoj vpliv na podjetja in družbo. Vračanje skupnosti je za UPIRIO pomembna prednostna naloga. Ekipa želi podpreti mala in srednje velika podjetja pri zagonu njihovega poslovanja in jim pomagati, da ponudijo edinstvena doživetja, da ne dovolijo monopola in ne prisilijo podjetij v delovanje na določen način. Na splošno zagotavljajo svojim strankam vrhunske storitve, svojim kolegom iz drugih podjetji pa pomagajo najti vire in podporo, ki jo potrebujejo.

**KAKŠNI SO PAVLOSOVI PREDLOGI ZA MLADE, KI SE ODLOČAJO ZA PODJETNIŠKO POT**

Pavlos poudarja, da je ključnega pomena, da poiščete prave ljudi, ki so enako misleči in vas spremljajo na vaši poti. Biti morajo predani in sprejeti vašo poslovno idejo. Pomembno je, da ne obupate, saj boste na svoji poti zagotovo naleteli na ovire, ljudje pa bodo morda želeli, da vam spodleti, vendar morate sprejeti povratne informacije in unovčiti lekcije iz neuspeha v svoj prid. Biti morate psihično močni, prilagodljivi in odprti za poslušanje. Poleg tega nihče ne uspe hitro, za uspeh sta potrebna čas in trud. Ne bodite sramežljivi in delite svojo zamisel. Pogovorite se z ljudmi in preverite njihovo pripravljenost. Ljudje so tisti, ki so najbolj pomembni.



Vir: vse fotografije uporabljene v tej zgodbi prihajajo iz Pavlosovega osebnega arhiva.

Srečno **PAVLOS**!

Če želite izvedeti več o Pavlosovem podjetju, ga lahko kontaktirate preko naslednjih kanalov

Email: <pavlos.vasileiadis@upiria.com>

Spletna stran: <https://www.upiria.com/>

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

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

Uporaba vsebin pod licencami CC BY-ND-SA 4.0