



Bendrai finansuojama
Europos Sąjungos

Sukurkite darbus sau ir kitiems

Pavlos Efstratiadis
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 PAVLOS PRADĖJO SAVO VERSLĄ

Kai pradėjo savo pirmąjį verslą, Pavlos buvo 22 metų, o šiandien, praėjus daugiau nei 30 metų, jis turi apie 30 skirtingų įmonių. Kai kurios iš jų buvo labai sėkmingos ir tebeveikia iki šiol. Savo veiklą jis pradėjo 1988 m., kai Malmės mieste atidarė maisto prekių parduotuvę ir vadovavo jai trejus metus. Parduotuvė tebeveikia iki šiol, tačiau kelis kartus keitėsi jos savininkai. Maisto prekių parduotuvėje buvo prekiaujama užkandžiais ir būtiniausiomis prekėmis, kurias pirkdavo vietos gyventojai.

Pavlos pradėjo verslą, nes norėjo turėti kažką savo ir nenorėjo dirbti nuo 9 iki 17. Jis svajojo išvykti dirbti į Niujorką, o tai jį paskatino pradėti savo verslą. Nors savo įmonės Niujorke jis taip ir neįsteigė, tačiau yra lankęsis šiame mieste atostogų metu. Nuo tada, kai jis įkūrė verslą, visa jo šeima turėjo savo verslus. Kas jį visada motyvavo ir skatino, tai pradėti nuo nulio ir tobulėti.

Šiandien Pavlos importuoja graikiškus produktus į Švedijos parduotuves. Jis parduoda graikiškus produktus ir privatiems vartotojams savo interneto svetainėje, ir maisto prekių parduotuvėms Švedijoje. Kaip ir senovės graikai, jis mėgsta prekiauti turguje ir aistringai domisi produktais bei maistu. Jam patinka pirkti ir parduoti; pirkimas ir prekyba priklauso jo kompetencijos



KAIP PAVLOS PLĖTOJO SAVO VERSLĄ

Pirmąjį verslą Pavlos pradėjo įtakojamas savo tėvo, kuris turėjo gatvės virtuvę. Tėvo verslas leido Pavlos susipažinti su maisto produktais, pirkimu ir pardavimu. Iš pradžių jo paties verslas buvo gana sudėtingas, nes jis buvo jaunas ir kasdien dirbdavo ilgas valandas.

Dabar, po 30 verslų, jis įgijo daug patirties. Vienas iš iššūkių, susijusių su graikiškais produktais, buvo įveikti ekonomikos nuosmukį, nors dabar padėtis pradeda gerėti. Vienas iš pokyčių, kuriuos Pavlos įgyvendino nuo savo įmonės „Hellas“ veiklos pradžios, yra tas, kad jis nebeprekiuoja tam tikrais produktais siekdamas tvarumo ir aplinkosaugos tikslų, taip pat atsisakė produktų, kurie nesulaukė vartotojų susidomėjimo.

Daugybę verslų turėjęs Pavlos susidūrė ne tik su sunkumais, bet ir su nesėkmėmis, todėl jam teko kelis kartus pasiduoti, kai jo įmonės bankrutavo. Tai jam ne tik kainavo pinigų, bet ir sukėlė daug skausmo.

Tačiau bėgant metams Pavlos tapo daug daugiau strategiškai mąstantis. Didžiausia jo įmonė buvo „Ikaros“, kurią jis įkūrė nuo 0, o ji pasiekė 200 milijonų vertę ir joje dirbo 82 darbuotojai.

KOKIE YRA PAVLOS PLANAI ATEIČIAI

Kai Pavlos atidarė maisto prekių parduotuvę, jis norėjo sukurti kažką didelio, ką vėliau ir padarė per savo įmonę „Ikaros“. Šiandien jis nori išplėtoti savo įmonę „Hellas“, kad ateityje ją galėtų perimti ir su ja dirbti jo vaikai. Pavlos tikslas - turėti galimybę įdarbinti daugiau žmonių ir sukurti daugiau darbo vietų.



KOKIE YRA PAVLOS PASIŪLYMAI JAUNIEMS ŽMONĖMS, NORINTIEMS PRADĖTI SAVO VERSLĄ

Svarbiausias dalykas, kurio Pavlos išmoko per daugelį metų, yra tai, kaip svarbu turėti gerą tinklą ir tinkamus žmones aplink save. Jis sako, kad jei turi viziją ir nori judėti į priekį, o aplink tave yra tinkami žmonės, tiesiog reikia to siekti. Tačiau jūsų mąstysena yra labai svarbi.

Kadangi jis daug kartų rizikavo, jaučiasi pasitikintis savimi ir dėl to tapo ramus. Pavlos yra patyręs ir sėkmės, ir nesėkmių įvairiose pramonės šakose.

Šiandien jis nebijodamas išdrįsta išeiti iš savo komforto zonos ir vis dar jaučiasi saugus. Jis taip pat mini, kad jo savivertė sustiprėjo, todėl jis išdrįsta daryti daugiau.

Vienas iš patarimų, kurį Pavlos norėtų duoti jauniems žmonėms, ketinantiems pradėti verslą, yra toks: „Sekite paskui savo svajonę, pasitikėkite savimi ir prašykite pagalbos, kai jos reikia. Taip pat mokykitės apie finansus, kad galėtumėte įvertinti savo verslo sandorius.“



Nuotraučių šaltiniai: visos nuotraukos, panaudotos šioje istorijoje, yra iš asmeninio Pavlos archyvo.

Linkime sėkmės **PAVLOS!**

Jei norite sužinoti daugiau informacijos apie Pavlos verslą arba susisiekti su juo, galite rašyti laišką

El. paštu: pavlos@hellasfood.se

Tinklapis: <https://hellasonline.se/products>



Visam turiniui taikoma CC BY-ND-SA 4.0 licencija