



Bendrai finansuojama
Europos Sąjungos

Darbas aplink pasaulį

Pavlos Vasileiadis
Graikija



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.

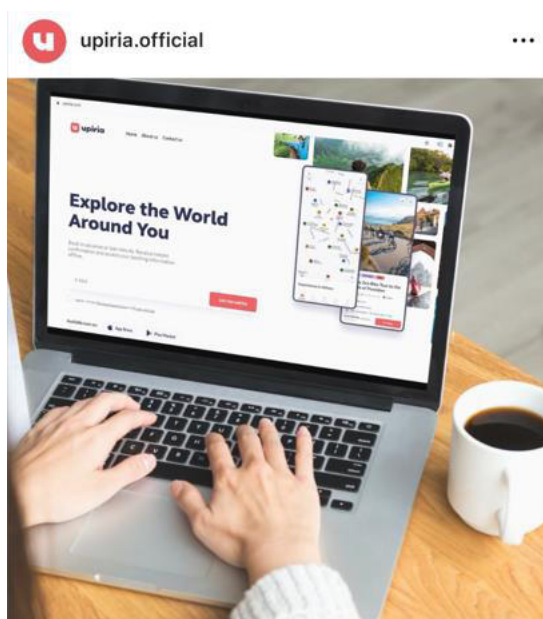
Projekto Nr.: 2023-2-SE02-KA220-YOU-000171087

KAIP IR KADA PAVLOS PRADĖJO SAVO VERSLĄ

Pavlos Vasileiadis yra vienas iš UPIRIA – pažangios kelionių patirties platformos, kuri jungia kelionių paslaugų teikėjus su viešbučiais, kelionių biurais ir veikia tiek B2B, tiek B2C srityse – įkūrėjų ir generalinis direktorius. Pavlos turi verslo taikomųjų programų kūrimo išsilavinimą, o UPIRIA tapo jo pagrindine kompetencijos sritimi. Be operacijų stebėsenos, kurią jam tenka vykdyti dėl jo vadovaujamojo vaidmens, Pavlos yra atsakingas už projektų valdymą, produktų kūrimą bei verslo analizę. Šią platformą Pavlos kartu su savo komanda įkūrė būdamas 30-ies metų pradžioje. Kalbėdamas apie verslo pradžią, jis tiki, kad niekada nėra „tinkamo“ laiko pradėti savo verslą, nes visada kažko trūks – ar tai būtų informacija, kompetencija, ar finansavimas. Vos tik atsiranda idėja ir motyvacija, jis pataria ją nedelsiant įgyvendinti.

Pavlos įkvėpė patirtis, įgyta dirbant kitose įmonėse, kol jis nusprendė įkurti savo verslą. Kartu su komanda jis kūrė verslo programinę įrangą ir turėjo galimybę stebėti atsirandančius modelius bei novatoriškas idėjas. Pavlos nusprendė šias idėjas panaudoti kaip sprendimus esamoms problemoms. Didelę įtaką UPIRIA idėjai turėjo kelionė į Amsterdamą, kurioje jis norėjo užsisakyti kelionių patirtis, tačiau nerado jokios tinkamos paslaugos ir praleido šią galimybę. Iš esmės, UPIRIA gimė iš sukauptos patirties, įgytų idėjų ir asmeninio išgyvenimo.

Pavlos didelį įspūdį padarė vyresnysis konsultantas įmonėje, kurioje jis pradėjo savo karjerą kaip stažuotojas. Jau nuo pirmųjų bendravimo akimirų jis pajuto, kad tarp jų yra stiprus psichologinis ryšys. Pavlos ypač svarbu buvo tai, kad šis vyresnysis konsultantas, nepaisant savo patirties, visada išklausydavo ir niekada nesielgdavo taip, tarsi žinotų visus atsakymus. Pasak Pavlos, nors techninę informaciją galima lengvai rasti įvairiuose interneto šaltiniuose, žmogiškojo veiksnio niekas negali pakeisti.



KAIP PAVLOS PLĖTOJO SAVO VERSLĄ

„UPIRIA“ veiklą pradėjo nedidelė dviejų žmonių komanda. Pirmasis svarbus žingsnis buvo savarankiškai atlikti rinkos tyrimus ir įvertinti konkurentų pozicijas. Pavlos pabrėžia, kad labai svarbu išmokti aiškiai perteikti savo idėją—nors mintyse ji gali atrodyti puiki, esminis dalykas yra gebėjimas veiksmingai ją pristatyti. Todėl po pradinio tyrimo Pavlos ir jo komanda aštuonis mėnesius intensyviai bendravo su ekspertais, potencialiais investuotojais ir klientais. Šis pristatymų etapas buvo itin naudingas, nes padėjo komandai išsiaiškinti, kokius aspektus reikia tobulinti, ir geriau suprasti savo produktą. Po šio etapo reikėjo atlikti pirmąsias investicijas į įmonę, kad būtų galima pradėti techniškai tobulinti idėją ir ją sėkmingai pristatyti rinkai.

Kalbant apie galimas kliūtis verslo kelyje, verta pasinaudoti akceleratorių pagalba—jie gali padėti užmegzti svarbius ryšius ir sukurti tinkamą verslo struktūrą. Kalbant apie finansavimą, būtina numatyti ir suplanuoti, kaip įmonė išgyvens iki tol, kol pradės gauti pelną. Vienas iš svarbiausių sėkmės veiksnių yra bendruomenės sukūrimas aplink jūsų produktą, kad galėtumėte naudotis įvairiais ištekliais, kontaktais ir dalytis žiniomis.

Žinoma, pasitaiko akimirky, kai norisi viską mesti. Pasak Pavlos, svarbu suvokti, kad verslo kelionė yra tarsi amerikietiški kalneliai, kupini tiek pakilimų, tiek nuosmukių. Todėl būtina apsupti save stipria komanda, kuri palaikys jus ir primins apie jūsų viziją tuomet, kai atrodys, kad viskas einasi ne taip, kaip tikėtasi.

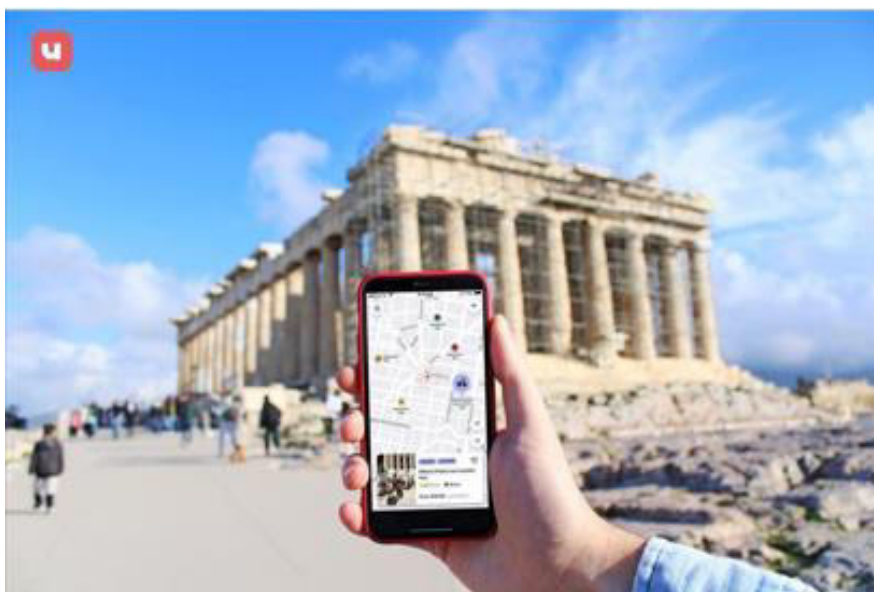


KOKIE PAVLOS PLANAI ATEIČIAI

Ateityje UPIRIA siekia toliau augti ir didinti savo poveikį verslui bei visuomenei. Vienas svarbiausių prioritetų yra atsidėkoti bendruomenei. Komanda siekia remti mažas ir vidutines įmones, kad jos galėtų pradėti savo verslą ir pasiūlyti unikalią patirtį, vengiant monopolizacijos ir nenustatant griežtų darbo taisyklių. UPIRIA tikslas—užtikrinti aukščiausio lygio paslaugas savo klientams ir padėti kolegoms verslininkams surasti reikiamus išteklius bei paramą.

KOKIE PAVLOS PASIŪLYMAI JAUNIEMS ŽMONĖMS, NORINTIEMS PRADĖTI SAVO VERSLĄ

Dalydamasis patarimais, Pavlosas pabrėžia, kaip svarbu rasti tinkamus, panašiai mąstančius žmones, kurie kartu su jumis leistųsi į šią kelionę. Jie turi būti atsidavę ir nuoširdžiai tikėti jūsų idėja. Pasiduoti neverta, nes kliūčių tikrai pasitaikys, o aplinkui gali būti ir tokių, kurie norės, kad jums nepasisektų. Būkite pasiruošę, lankstūs ir atviri klausytis. Taip pat reikia suprasti, kad sėkmė neateina greitai—tam reikia. Nebūkite drovūs ir dalinkitės savo idėjomis. Bendraukite su žmonėmis ir stebėkite jų nusiteikimą. Iš esmės viskas priklauso nuo žmonių.



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

Linkime sėkmės **PAVLOS** ir UPIRIA!

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

El. paštu: pavlos.vasileiadis@upiria.com

Tinklapis: <https://www.upiria.com/>

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

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



Visam turiniui taikoma CC BY-ND-SA 4.0 licencija