



Bendrai finansuojama
Europos Sąjungos

Nuo profesionalaus futbolininko iki verslininko statybų sektoriuje

Saber Azizi
Švedija



Nuotrauka iš asmeninio Saber archyvo.



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 SABER PRADĖJO SAVO VERSLĄ

„Bygglux“ – tai statybos bendrovė, specializuojanti namų renovacijoje, ypatingą dėmesį skirianti vonios kambariams, virtuvėms ir grindims. Šis verslas atsirado iš Saberio kelionės: buvęs profesionalus futbolininkas, nusipirkęs pirmąjį savo butą, atrado paslėptą talentą remontuoti. Supratęs didžiulį rinkos potencialą ir jausdamas, kad buvęs darbas su vaikais mokykloje jį suvaržė, Saberis nusprendė palikti futbolą ir kasdienį darbą bei pradėti naują verslą.

Nepaisant to, kad neturėjo patirties ar oficialaus išsilavinimo statybų srityje, Saberis drąsiai žengė į šią sritį, vadovaujamas aistros renovacijos procesui. Su brolio ir žmonos pagalba, jis įveikė nežinomą teritoriją ir įkūrė verslą, pasinaudodamas šeimos patirtimi, kad įveiktų biurokratinį dokumentų ir taisyklių labirintą.

Pardavus savo butą, gautos lėšos buvo investuotos į įrangą ir verslo pradžią. Kas prasidėjo kaip drąsus žingsnis, tapo klestinčia įmone, kurios sėkmę skatina Saberio ryžtas ir artimųjų palaikymas. „Bygglux“ yra įrodymas, kad drąsa sekti savo aistrą ir gebėjimas paversti hoby sėkmingu verslu gali duoti puikių rezultatų.

KAIP SABER PLĒTOJO SAVO VERSLĄ

Saberis, kaip šeimos žmogus, susidūrė su finansiniais sunkumais, pradėdamas savo statybų verslą. Nepaisant savo įgūdžių šioje srityje, jo kompetencija buvo mažai žinoma, todėl buvo sunku užsitikrinti projektus ir aprūpinti šeimą. Nors darbo srautas buvo nuolatinis, finansiniai sunkumai išliko, o pradinės pajamos dažnai nepadengdavo išlaidų.

Šiuo laikotarpiu Saberis sutelkė dėmesį į savo prekės ženklo ir reputacijos kūrimą. Strategiškai naudodamasis socialine žiniasklaida ir pasikliaudamas rekomendacijomis iš lūpų į lūpas, jis palaipsniui įsitvirtino kaip patikimas ir kvalifikuotas rangovas. Nors finansinė padėtis iš pradžių buvo sudėtinga, Saberis išliko atsidavęs savo vizijai, suvokdamas, kad norint ilgalaikės sėkmės, svarbu sukurti tvirtą verslo pagrindą.

KOKIE YRA SABER PLANAI ATEIČIAI

Saberas turi ambicijų, kurios viršija jo dabartinę veiklos sritį. Jis planuoja išplėsti darbuotojų skaičių ir imtis didesnių projektų, siekdamas šių tikslų įgyti formalų išsilavinimą universitete. Nors Saberas puikiai geba atlikti rankų darbo darbus, jis supranta, kad norint sėkmingai valdyti didesnius projektus, būtina papildoma žinių bazė.

Valdyti daugybę projektų vienam žmogui tapo iššūkiu, todėl Saberas pradėjo ieškoti stiprios darbo jėgos, kuri galėtų paremti jo pastangas. Jo augimo planuose svarbiausią vaidmenį atlieka tinklų kūrimas – jis siekia pasinaudoti esamais ryšiais ir dar labiau išplėsti savo veiklos sritį.

Saberas tvirtai įsitikinęs savarankiško mokymosi ir nepriklausomumo galia. Jis pabrėžia, kad atkaklus ir tyrinėjantis žmogus gali savarankiškai įgyti bet kokius įgūdžius. Jo nuomone, informacija, reikalinga tobulėjimui, yra lengvai prieinama tiems, kurie aktyviai jos ieško.

KOKIE SABER PASIŪLYMAI JAUNIEMS ŽMONĖMS, NORINTIEMS PRADĖTI SAVO VERSLĄ

Verslininko vaidmuo apima papildomas atsakomybes ir reikalauja nuolatinio dėmesio platesniam kontekstui. Kiekvieno sprendimo privalumų ir trūkumų analizė tampa antraeilium dalyku, o finansinis stabilumas išlieka prioritetu. Aiškių tikslų nustatymas ir atkaklumas susidūrus su iššūkiais yra būtini elementai.

Šiuolaikinėje tarpusavyje susijusioje visuomenėje verslumo kelias yra prieinamesnis nei bet kada anksčiau. Yra gausu paramos ir išteklių, tokių kaip vyriausybės iniciatyvos, bendruomenės projektai ir kiti šaltiniai. Priimti šią paramą ir, jei reikia, kreiptis pagalbos, yra svarbūs žingsniai į priekį.

Baimė neturėtų sulaikyti nuo verslumo svajonių įgyvendinimo. Priešingai, ji turėtų būti veiksmų katalizatorius. Turint ryžto, atsparumo ir norą ieškoti pagalbos, kiekvienas gali pradėti savo verslą.



Nuotrauka iš Canva kolekcijos.

Linkime sėkmės **SABER!**

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

El. paštu: info@bygglux.com



Visam turiniui taikoma CC BY-ND-SA 4.0 licencija