



Bendrai finansuojama
Europos Sąjungos

Nuo paaugliškų svajonių iki sėkmingo, visą gyvenimą trunkančio verslo

Tadej Košmerl
Slovėnija



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 TADEJ PRADĖJO SAVO VERSLĄ

Tadej Košmerl buvo 19 metų, kai jis įkūrė savo verslą „Koncerti.net“ - specialią kelionių agentūrą, kuri, užuot vežusi atostogauti į kokią nors atogrąžų šalį, veža jus pamatyti savo mėgstamus muzikantus gyvai - koncertų kelionių agentūrą. Prieš pradėdamas savo verslą Tadej pats buvo didelis koncertų mėgėjas (ir tai nepasikeitė). Būdamas paauglys, trokštantis aplankyti kuo daugiau koncertų, susidūrė ne tik su finansiniais sunkumais, bet ir neturėjo galimybės organizuotai aplankyti koncertų. Taigi jis rado būdą - pradėjo verslą, kuris iki šiol siūlo organizuotą apsilankymą su transportu ir gidu visuose svarbiausiuose Slovėnijos apylinkėse (Austrijoje, Italijoje, Vengrijoje, Vokietijoje, Kroatijoje, ...) vykstančiuose koncertuose. Būdamas jaunas, jis įkūrė savo įmonę, kuri pasiūlė būtent tai, ko jam trūko; jis pamatė trūkumą ir iš jo padarė galimybę.

KAIP TADEJ PLĖTOJO SAVO VERSLĄ

Pradėjęs dirbti jaunas, jis neturėjo daug verslo žinių, verslumo mentorių ar patarimų, neturėjo pradinės finansinės paramos, daugiausia mokėsi pakeliui, iš patirties. Jis nepradėjo savo įmonės siekdamas didelių pajamų, priešingai, jo pradinis tikslas buvo nuvežti į koncertus tiek žmonių, kad uždirbtų tik tiek, kad padengtų savo transporto ir biliето į koncertą išlaidas. Todėl pradėdamas veiklą jis neturėjo nei verslo strategijos, nei verslo plano, nei reklamos strategijos. Jis vadovavosi tik vienu troškimu - aplankyti kuo daugiau koncertų.



Laikui bėgant Tadej ėmė suprasti, kad jo verslo idėja gali pranokti paauglystės svajones ir gali tapti rimtu verslu, o viskas vyko labai organiškai. Kuo ilgiau jis dirbo, tuo daugiau žmonių sutiko, ir viskas tapo lengviau. Jis pradėjo samdyti gidus, kurie lydėjo koncertų lankytojus autobusuose ir koncertuose, tapo aktyvus socialinėje žiniasklaidoje, pradėjo naudotis pašto sąrašais ir sukūrė interneto svetainę; visa tai buvo skirta reklamos tikslais. Kartais jam tekdavo imti banko kreditą, kad galėtų nusipirkti bilietus į koncertus. Tačiau vienu metu Tadej ėmė svarstyti galimybę atsisakyti verslo, nes jis vis dar negavo pakankamai pajamų, kad galėtų būti savarankiškas, ir turėjo dirbti studentų darbus kartu su verslu, kad padengtų verslo nuostolius. Tačiau, kaip sakoma, naktis dažniausiai būna tamsiausia prieš pat aušrą, paaikėjo, kad po šio svarstymo ir sprendimo suteikti savo verslui dar vieną šansą reikalai ėmė taisyti į gerąją pusę, o jo verslas ėmė nešti didesnį pelną. Kadangi prireikė nemažai laiko, kol Tadej verslas pradėjo nešti pelną, viena iš pamokų, kurią jis išmoko, buvo ta, kad apsimoka būti atkakliam, bet tik tol, kol tai neturi įtakos sveikatai ar santykiams, priduria jis.

KOKIE YRA TADEJ PLANAI ATEIČIAI

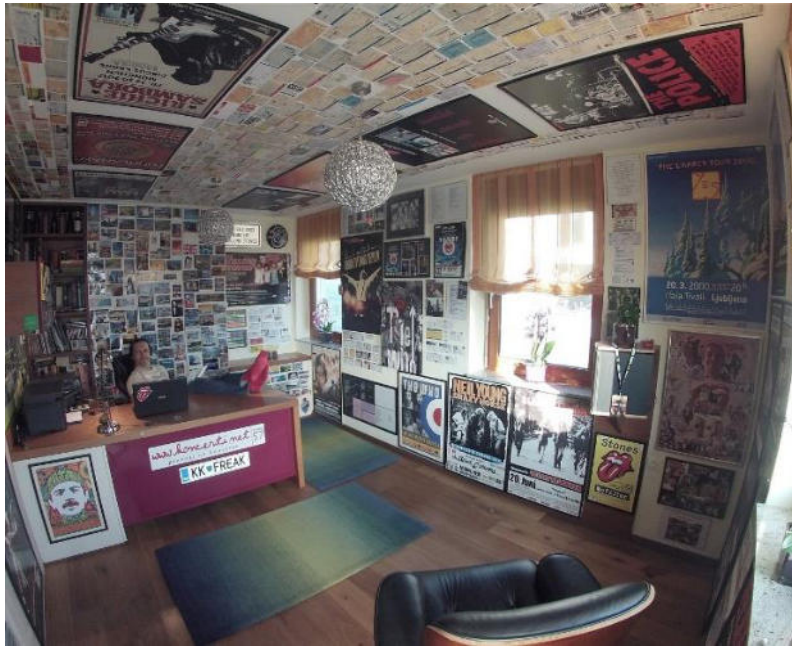
Tadej yra labai patenkintas dabartine savo įmonės padėtimi, todėl jo ateities planuose numatyti nedideli pokyčiai. Jo noras nuvežti žmones į koncertus išlieka toks pat, ir iki šios dienos jo įmonė sugebėjo tai padaryti daugiau nei 150 000 koncertų mėgėjų, kurie apsilankė 1647 koncertuose (esu įsitikinęs, kad nuo šio straipsnio parašymo šis skaičius padidėjo). Per 23 metus - tiek metų skaičiuoja jo įmonė - jis sutiko daug įdomių žmonių. Šiuo aspektu įdomu tai, kad jo agentūra yra atsakinga už nemažai santuokų, o Tadej net buvo pakviestas į vienas vestuves poros, kuri susipažino viename iš Koncerti.net organizuotų koncertų.



KOKIE TADEJ PASIŪLYMAI JAUNIEMS ŽMONĖMS, NORINTIEMS PRADĖTI SAVO VERSLĄ

Kartu su jau minėtu atkaklumu Tadej mano, kad pradedant verslą svarbios ir tokios savybės kaip pasitikėjimas savimi ir tikėjimas savo jėgomis. Jis taip pat mano, kad per daug galvojančiam galima įžvelgti per daug kliūčių, todėl tai duoda priešingą rezultatą, ir kad kartais apsimoka būti šiek tiek naivesniam, kaip kad jis buvo pradėjęs verslą. Paklaustas, ar pasirinktų tą patį kelią, jei galėtų keliauti laiku, jis atsako tvirtai taip. Tačiau kartu Tadej pabrėžia, kad nors turėdamas savo verslą esi pats sau viršininkas, tai nereiškia, kad turi dirbti mažiau. Atvirkščiai, kartais tenka save apriboti, kad verslo gyvenimas pernelyg nesikirstų su asmeniniu gyvenimu, nes lengvai gali nutikti taip, kad pradėsi dirbti visą parą, o tai, žinoma, nėra sveika nei tau pačiam, nei aplinkiniams. Dar vienas dalykas, kuris svarbus Tadej, yra geri ir autentiški santykiai su žmonėmis, kurie susikerta jo verslo kelyje. Jei jam reikėtų pasirinkti vieną motyvacinę citatą jauniems žmonėms, žengiantiems verslumo keliu, tai būtų ši: „Labiausiai gyvenime gailėsitės dėl to, ko nepadarėte - tiesiog pabandykite tai padaryti!“

Pradėdamas veiklą 19 metų Tadej iš pradžių siekė aplankyti kuo daugiau koncertų, ir, mano, kad jis įgyvendino savo paauglystės svajonę - iki šiol aplankė net 676 koncertus. Tai, kas prasidėjo kaip būdas gauti nemokamų bilietų į koncertus, Tadej tapo sėkmingu, visą gyvenimą trunkančiu verslu.



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

Linkime sėkmės **Tadej!**

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

El. paštu: koncerti@koncerti.net

FB: www.facebook.com/koncerti.net

Tinklapis: <https://www.koncerti.net/>



Visam turiniui taikoma CC BY-ND-SA 4.0 licencija