

36 nasvetov iz zakladnice izkušenj

Nasveti šestih podjetnic ženskam, ki se šele podajajo na poslovno pot, in drugim, ki so se že pred časom spustile v podjetništvo. Pa tudi podjetnikom.

Katarina Klepec, foto: osebni arhivi



Elena Mahne
ustanoviteljica,
direktorica in
idejni vodja družbe
Kontroling Plus, d. o. o.
(www.kontrolingplus.si)

Bodite strokovne in vlagajte v znanje.

Uspešna podjetnica mora biti vedno strokovna, nujno se mora konstantno izobraževati in slediti trendom. Formalna izobrazba je le osnova za nadgradnjo znanja, zato je skoraj nujno opraviti tudi druge certificirane in strokovne programe, tečaje, šole.

Etika in morala. Bodite poštene do sebe in drugih.

Marsikdaj se začete priložnosti lahko izkažejo kot tvegane celo z vidika prekrška ali kaznivih dejanj, zato previdno. Upoštevati je treba zakonodajo, delati v skladu s svojimi osebnimi moralnimi prepričanji in pravili družbe, ob tem pa upoštevati strogo poslovno integriteto.

Postavite meje do strank in sebe.

Vedno sem zagovornica uspeha, vendar je treba postaviti meje osebnega prostora. To se lahko naredi na profesionalen in eleganten način, z zmerno non-šalantnostjo, vendar še vedno tako, da ste dostopne do strank.

Za nasvet vprašajte strokovnjaka.

Nevednost ne opravičuje napake. Stopite do strokovnjaka, finančnega, davčnega, tudi pravnega. Nekateri ljudje so nam pripravljene pomagati. Ni nujno, da vedno zahtevajo plačilo. Sama sem zagovornica medsebojne pomoči, če seveda ne pride do izkoriščanja. Bodite prijazne, obrestovalo se vam bo!

Poskrbite, da ste urejene, upoštevajte pravila poslovnega obnašanja in bonton.

Pomembna je osebna urejenost kot tudi urejenost pisarne. Imejte urejene nohte, počesane lase, če so predolgi, naj bodo elegantno speti. Upoštevajte pravila bontona in se nasmehnite.



Mateja Dobovšek
kreatorka Družinske škatle, ki je namenjena mladim družinam za njihov skupni čas
(www.dskatl.si)

Bodite pogumne in samozavestne.

Samozavesten nastop prinese zaupanje v oči ljudi, ki jim predstavljate svoj produkt ali storitev, in s tem gradite podobo svoje znamke. Če ne boste zaupale in verjele v to, kar počnete, nihče ne bo. Seveda pa vse v svoji meri in brez pretiravanja.

Bodite iznajdljive.

Vsi želijo nekaj novega, svežega. Znajti se je treba na vsakem koraku, pri iskanju novih prodajnih kanalov, promocije, predstavitve produkta ali storitve, izdelavi, nabavi ... Pri začetnih korakih je to še toliko bolj pomembno, da s čim manjšim vložkom dosežeš čim večji učinek.

Povezujte se in sodelujte.

Sami ne zmoremo vsega. Zelo pomembno je sodelovanje z ljudmi, ki so drugačni od nas, takrat se začne sinergija v smislu 1+1=3. Vsa znanja in izkušnje vseh vključenih posameznikov se potencirajo in nastane mnogo več.

Veliko sprašujte in kdaj tudi utihnite.

Pomembno je, da znate poslušati, veliko spraševati in se včasih ugrizniti v jezik, ko bi želeli nahraniti sebe in razlagati o sebi. Dajte besedo drugemu, na ta način izveste ogromno dragocenih uporabniških informacij o svojem produktu ali storitvi, poslovanju in izkušnjah drugih, ki so že rešili zagato, ki jo imate ali boste imeli tudi vi.

Premagajte strah.

Različni strahovi so največja ovira pred uspešnim poslovanjem. Vse ovire, ki jih imamo v sebi in vsi strahovi so pravzaprav priložnost tudi za osebno rast. Če se pogumno soočite z njimi in se zavestno odločite, da jih boste premagale, greste prek lastnih okvirjev, takrat se začnejo odpirati nove priložnosti in graditi nove zgodbe.



Maruša Rovina
grafični studio
Vizualgrif
(www.vizualgrif.si)

Ohranite svojo ženskost.

Ne prevzemajte moške energije. Prepričana sem, da boste tako bolj uspešne. Bodite mehke, sočutne, razumevajoče s svojo vizijo.

Delajte s srcem in uživajte pri tem, kar počnete.

Tako gre veliko lažje, so pa ob tem še vedno potrebna odrekanja.

Imejte moralni kompas.

Pri delu naj bo moralni kompas vklopljen, poštenost in integriteto postavite na prvo mesto. Slab glas se zelo hitro razširi in težko ga je spremeniti.

Kakovostno opravljajte delo

Stremite k temu, da bo vsaka naloga opravljena kakovostno, saj bo le-to poganjalo posel in ga širilo.

Trud se poplača.

Na podjetniški poti so potrebna odrekanja v smislu prostega časa, dosegljivosti, večkrat je treba zapustiti cono udobja. V podjetništvu je potrebno veliko več truda in energije, je pa toliko bolj zanimivo in izpolnjujoče.



Neja Samar Brenčič
direktorica Zavoda
IZRIIS
(www.izriis.si)

Zastavite si jasne cilje – za vsak dan.

Vsak dan se odločite, da boste naredile samo eno za vas prioriteto nalogo, na katero se boste maksimalno osredotočile. Karkoli drugega »prileti« mimo, vas ne sme zmotiti. Enkrat tedensko imejte sestanek s sodelavci in si postavite cilje za prihodnji teden. Bodite pripravljene na nove izzive.

Zavedajte se svojih šibkih točk in delajte na svojih sposobnostih.

Do sebe bodite iskrene: kaj zmorete, česa si želite, kaj ste dejansko sposobne narediti, kje so vaši talenti, kaj lahko delegirate drugim.

Poskrbite za svoje sodelavce.

Negujte odkrito komunikacijo, bodite do njih iskrene in jih spoštujte v vseh pogledih.

Ne pozabite na dobrodelnost.

Deset odstotkov svojega dela, časa in talenta posvetite dobrodelnosti, najbolje čim bolj konkretnim stvarim z otipljivimi in vidnimi učinki.

Negujte prijateljstva in poskrbite za svoje drage.

Prijatelji nas spodbujajo. Tudi tisti, ki nas postavijo na realna tla, so zelo dragoceni. S svojimi bližnjimi preživite dovolj časa, da se ne odtujite. Če ste mame, vas bo to obogatilo, obenem pa si morate izjemno dobro organizirati čas, si priskrbeti podporo, postaviti prioritete in poskrbeti za svoje zdravje, da ne boste sredi poti preutrujene in razočarane.



Eva Štraser
prokuristka in
solastnica podjetja
Bokri, d. o. o.,
inovatorica, idejna
vodja lastnih
bioplastičnih
produktov
(FB: Bokri)

Skočite in splavajte. Ideje ni moč testirati iz naslonjača.

Slovenski trg je zelo primeren za testiranje novih produktov. Najprej je treba preveriti, ali sploh obstaja interes za vaš izdelek ali storitev. Smiselno se je posluževati brezplačnih metod prodaje ali vzpostaviti neposreden stik s potencialnim kupcem. Prodaja bo le rezultat vaše akcije. Ali bo uspešna, boste izvedele šele takrat, ko boste začele pobirati naročila.

Smiselno je upoštevati načela vitkega podjetništva

Predpostavimo, da želite odpreti cvetličarno v domačem kraju. Ko najdete potencialni poslovni prostor, je najprej smiselno preveriti, ali bo prodaja stekla. Najvarnejša rešitev bi bila, da v spomladanskem času (dan žena, materinski dan) pred omenjenim poslovnim prostorom postavite stojnico in testirate prodajo. Če se obnese, se akcija ponovi vsako soboto in potem po korakih naprej do lastne poslovne enote.

Ne prodajajte izdelka, prodajajte zgodbo.

Še pred leti je bilo veliko govora o agresivni prodaji, ki se danes ne obnese več. V Sloveniji imamo veliko nepoznanih obrtnikov, ki izdelujejo kvalitetne, unikatne izdelke, a žal ne znajo izstopiti iz množice. Vse, kar jim manjka, je zgodba, ki bo njihov proizvod dvignila nad konkurenco, da bo le-ta postal prepoznaven.

Ne pozabite na mreženje, mreženje in še enkrat mreženje.

V poslovnem svetu je mreženje ključnega pomena. S poznanstvi se odprejo nove priložnosti, ideje za nove produkte, nadgradnje izdelkov, združevanje s komplementarnimi izdelki, itd. Naj omenim le nekaj priložnosti za spoznavanje novih ljudi: konference, forumi, B2B srečanja (Sredina GZS mreženja), sodelovanje v programih za spodbujanje podjetništva, sodelovanje v društvih, na dogodkih, itd.

Kar počnete, zmeraj počnite s srcem in strastjo.

Karkoli prodajate (izdelek ali storitev), imejte v mislih prednosti za kupca. Če prodajate s srcem, boste dosegle neverjetne rezultate.



Mateja Ahej
Superior svetovalna
družba
(www.superior.si)

Dobro razvijte poslovno idejo, da bo ta lahko postala uspešen posel.

Veliko razmišljajte o tem, kdo je vaša idealna stranka oz. kupec in kakšno bolečino vaša storitev oz. izdelek »zdravi«. Na podlagi tega boste lažje razvile storitve oz. izdelke, ki bodo »na kožo pisani« vašim idealnim strankam, pa tudi ceno bo na ta način bistveno lažje postaviti.

Vprašajte se, ali je vaš poslovni model vzdržen.

Zastavite si vprašanje: »Ali lahko ob polni zasedenosti zaslužim toliko, kot bi rada?« Če je odgovor ne, je treba nekaj v poslovnem modelu spremeniti. Upoštevajte še, da ima mesec povprečno 176 delovnih ur, od katerih se boste vsaj 30 % časa ukvarjale s financami, računovodstvom, marketingom, ipd. Ostalo bo torej 123 delovnih ur oz. 15 delovnih dni za dejansko izvajanje aktivnosti, ki prinašajo denar.

Imejte nekaj privarčevanih sredstev.

Upoštevajte, da lahko traja kar nekaj časa (mesecev ali let), preden podjetje doseže točko pokritja, to pomeni, da ustvarja več prihodkov kot stroškov. Priporočam za vsaj šest mesecev »zaloge«, privarčevanih sredstev, ki jih boste lahko porabile za življenje in financiranje poslovanja.

»Bla, bla doesn't cook the rice!«*

Pregovor se je izkazal kot zelo primeren podjetniški moto. Če ideje in izvedba ostanejo zgolj na papirju ali v glavi, se pač nič ne bo poznalo na TRR konec meseca. Samomotivacija, da naredimo, oddelamo in izvedemo, kar je potrebno, da dosežemo zastavljene cilje, loči uspešne od neuspešnih.

*Samo z govorjenjem ne nastane nič.

Sprejmite odločitve hitro in pogumno.

Premlevanje in nekonstruktivno posvetovanje s 25 nekompetentnimi prijatelji, možem, starši, ki se ne morejo vživeti v vašo situacijo, samo krade energijo in čas. Vprašajte se o prednostih in slabostih odločitve in se enostavno odločite, ker jutri bo treba sprejeti pet novih pomembnih odločitev. Ne pozabite pa – zagotovo boste sprejele kakšno napačno.