



EQ PODJETNIŠKI



Co-funded by
the European Union

FINANCIRANO S STRANI EVROPSKE UNIJE. STALIŠČA IN MNENJA, IZRAŽENA V TEJ PUBLIKACIJI, SO IZKLJUČNO STALIŠČA IN MNENJA AVTORJA (AVTORJEV) IN NE ODRAŽAJO NUJNO STALIŠČ EVROPSKE UNIJE ALI EVROPSKE IZVAJALSKE AGENCIJE ZA IZOBRAŽEVANJE IN KULTURO (EACEA). EVROPSKA UNIJA IN EACEA ZANJE NE PREVZEMATA NOBENE ODGOVORNOSTI.

BROŠURA ZGODB O USPEHU

2023-3-ES02-KA210-YOU-000176317

IZJAVA O OMEJITVI ODGOVORNOSTI

AUTORJI

© **MAJ 2024** – INDEPCIE SCA, ASOCIACIJA IVAIGO, DRUŠTVO BODI SVETLOBA, CARIBBEAN EDUCATION AND CULTURE FOUNDATION.

TA PUBLIKACIJA JE BILA IZVEDENA S FINANČNO PODPORO EVROPSKE KOMISIJE V OKVIRU PROGRAMA ERASMUS+ PROJEKT “**ENTREPRENEURIAL EQ**” ŠT. **2023-3-ES02-KA210-YOU-000176317**.

PRIZNANJE AVTORSTVA, DELJENJE POD ENAKIMI POGOJI



(CC BY-SA): LAHKO PROSTO
DELITE – KOPIRATE IN REDISTRIBUIRATE GRADIVO V KATEREM KOLI MEDIJU ALI OBLIKI IN

PRILAGAJATE – REMIKSATE, PREOBLIKUJETE IN GRADITE NA GRADIVU ZA KAKRŠEN KOLI NAMEN, TUDI KOMERCIALNO. DAJALEC LICENCE TEH SVOBOŠČIN NE MORE PREKLICATI, DOKLER UPOŠTEVATE POGOJE LICENCE POD NASLEDNJIMI POGOJI:

PRIZNANJE AVTORSTVA – USTREZNO MORATE NAVESTI AVTORJA, NAVESTI POVEZAVO DO LICENCE IN OZNAČITI, ALI SO BILE NAREJENE SPREMEMBE. TO LAHKO STORITE NA RAZUMEN NAČIN, VENDAR NE NA NAČIN, KI BI NAKAZOVAL, DA DAJALEC LICENCE PODPIRA VAS ALI VAŠO UPORABO.

DELJENJE POD ENAKIMI POGOJI – ČE REMIKSATE, PREOBLIKUJETE ALI GRADITE NA GRADIVU, MORATE SVOJ PRISPEVEK RAZŠIRJATI POD ISTO LICENCO KOT IZVIRNIK.

BREZ DODATNIH OMEJITEV – NE SMETE UPORABLJATI PRAVNIH POGOJEV.

KAZALO VSEBINE

- 01 MOTIVACIJA IN CILJI
- 02 BROŠURA ZGODB O USPEHU
- 03 SPOZNAJTE INTERVJUANCE
- 04 LITVA
- 05 SLOVENIJA
- 06 ŠPANIJA
- 07 SINT MAARTEN
- 08 ZAKLJUČKI



MOTIVACIJA IN CILJI

MOTIVACIJA ZA PROJEKT ENTREPRENEURIAL EQ IZHAJA IZ PREPOZNAVANJA POMENA PODJETNIŠTVA IN ČUSTVENE INTELIGENCE PRI SPODBUJANJU GOSPODARSKE RASTI, INOVACIJ IN OSEBNEGA RAZVOJA MED MLADIMI.

S povezovanjem podjetniškega izobraževanja z načeli čustvene inteligence projekt Entrepreneurial EQ odgovarja na potrebo po pripravi mladih na izzive in priložnosti poslovnega sveta.

Cilj je opolnomočiti jih z ustreznim znanjem, veščinami in čustvenimi kompetencami za uspešno podjetniško pot.



CILJI

1. Mladim zagotoviti osnovno znanje in praktične veščine, potrebne za podjetništvo, vključno s poslovnim načrtovanjem, trženjem, finančnim izzivom. upravljanjem in vodenjem.
2. V podjetniško izobraževanje vključiti načela čustvene inteligence, da bi mladim omogočili učinkovito razumevanje in upravljanje svojih čustev, gradnjo pozitivnih odnosov ter sprejemanje premišljenih odločitev.
3. Spodbujati ustvarjalnost, reševanje problemov in kritično razmišljanje med mladimi podjetniki s pomočjo delavnic, interaktivnih aktivnosti in podjetniških izzivov.
4. Spodbujati sodelovanje, mreženje in izmenjavo znanja med mladimi podjetniki ter ustvarjati podporno in navdihujočo podjetniško skupnost.
5. Omogočiti razvoj osebnostnih lastnosti, kot so samozavest, prilagodljivost, odpornost in vztrajnost, ki so ključne za podjetniški uspeh.

BROŠURA ZGODB O USPEHU

Dobrodošli v brošuri zgodb o uspehu projekta Entrepreneurial EQ – viru navdiha in praktičnih napotkov za bodoče podjetnike. Brošura je nastala v okviru projekta Erasmus+ Entrepreneurial EQ in prikazuje poti mladih podjetnikov iz Španije, Litve, Slovenije in Sint Maartna, ki so uspešno preoblikovali svoje ideje v uspešna podjetja ali vplivne storitve.

Namen te brošure je motivirati in navdihniti bralce z osvetlitvijo ključne vloge čustvene inteligence (ČI) pri soočanju z izzivi in priložnostmi podjetništva. Z resničnimi primeri želimo pokazati, kako lahko veščine, kot so samospoznanje, empatija, odpornost in učinkovita komunikacija, posameznikom pomagajo premagovati ovire, graditi smiselne odnose in doseči svoje podjetniške cilje.

V notranjosti boste našli dva intervjuja iz vsake sodelujoče države, ki delita edinstvene zgodbe, nauke in vpoglede osmih raznolikih podjetnikov. Te zgodbe ponujajo ne le navdih, temveč tudi praktične strategije za uporabo čustvene inteligence kot orodja za podjetniški uspeh.

Ne glede na to, ali ste bodoči podjetnik, izobraževalec ali pa vas preprosto zanima, kako lahko čustvena inteligenca vpliva na podjetniški svet, vam ta brošura ponuja dragocen vpogled in resnične primere, ki vas bodo usmerjali in navdihovali na vaši poti.

Naj vas te zgodbe navdihnejo in vam pokažejo moč čustvene inteligence pri ustvarjanju izpolnjujoče in vplivne prihodnosti.



SPOZNAJTE INTERVJUJIVANCE



**ANDŽELIKA KOTRYNA
BUIVYDAITĖ**

Ustanoviteljica in
direktorica podjetja
VESTIMUS



ŠPELA KOCJANČIČ

Ustanoviteljica in
direktorica podjetja
Boner Broth



ROCIO BENEYTO

Soustanoviteljica in
direktorica podjetja Mannix
& Co. ter soustanovitelj
podjetja Genuine



SHARLON CATHALINA

Skupinske avtobusne in taksi
storitve



JURGITA

Samostojna varuška



TJAŠA JARC

Ustanoviteljica in
direktorica
podjetja Džungla
Plants



MANUEL GARCÍA

Soustanovitelj podjetja Solid
Estates S.L.



LOUDAHLIA BRILL

Digitalni marketing SXM

ANDŽELIKA KOTRYNA BUIVYDAITĖ – LT

ANDŽELIKA KOTRYNA BUIVYDAITĖ, DIREKTORICA IN USTANOVITELJICA PODJETJA VESTIMUS, JE INOVATIVNA IN USTVARJALNA POSAMEZNICA, KI NI LE PODJETNICA, TEMVEČ TUDI NAVDIH ZA ŽENSKE, KI SE PODAJAJO V POSLOVNI SVET.

Z NEOMAJNO VIZIJO IN POGUMNIM PRISTOPOM K IZZIVOM JE DOKAZALA, DA LAHKO ŽENSKE USPEŠNO VSTOPIJO NA PODJETNIŠKO POT TER S TEM SPODBUDILA DRUGE, DA SLEDIJO SVOJIM SANJAM. NJENA ZGODBA ODRAŽA ODPORNOST, INOVATIVNOST IN TRDNO PREPRIČANJE V MOČ ŽENSKIH IDEJ.

KOT GONILNA SILA ZA PODJETJEM VESTIMUS JE ANDŽELIKA PREOBLIKOVALA OVIRE V PRILOŽNOSTI IN OPOLNOMOČILA ŽENSKE, DA UKREPAJO. NJENA ZGODBA JE DOKAZ, DA JE MOGOČE Z ODLOČNOSTJO IN USTVARJALNOSTJO SVOJE IDEJE URESNIČITI.

ZAKAJ PODJETNIŠTVO?

Lepota podjetništva se skriva v njegovi večplastnosti, saj posameznikom omogoča izražanje njihove ustvarjalnosti in vizije na različnih področjih, kot so poslovna strategija, inovacije in vodenje. Ko se podamo na pot ustanovitve zagonskega podjetja, moramo sprejeti odgovornost za nadzor nad vsemi vidiki rasti podjetja – od trženja in razvoja izdelkov do grajenja blagovne znamke in še več. Tak celosten pristop spodbuja globok občutek pripadnosti in opolnomočenja ter žene podjetnike k nenehnemu razvoju in prilagajanju dinamičnemu poslovnemu okolju.

KAJ VAS JE SPODBUDILO, DA STE SE PODALI V PODJETNIŠTVO?

Moja podjetniška pot je vseživljenjsko prizadevanje, ki se je začelo z otroškimi sanjami o tem, da bi ustvarila nekaj svojega. Čeprav sprva nisem imela konkretne ideje, me je odločnost vodila k raziskovanju različnih priložnosti skozi leta. Šele pred kratkim sem našla koncept, s katerim sem se resnično poistovetila, in ta me je z novo najdenim smislom potisnil naprej. Kljub negotovosti sem sprejela izziv, gnana z neustavljivo željo po učenju, rasti in povezovanju z drugimi. Na vsakem koraku me je motivirala priložnost, da postanem najboljša verzija sebe, presežem meje in se podam na pot samospoznavanja.



KAKO POTEKA VAŠA PODJETNIŠKA POT?

Moja podjetniška pot je bila razburljiva avantura, polna vsakodnevnih odkritij in osebne rasti. Ni dneva, ko bi obžalovala odločitev za to pot. Vsak trenutek prinaša novo priložnost za učenje, preseganje meja in napredovanje v smeri svojih sanj. Zame ne obstaja pojem »prezgodaj« ali »prepozno« za začetek – gre za to, da prisluhneš svoji želji po raziskovanju in izzivanju samega sebe. Če se v komerkoli prebudi še tako majhna iskrice zanimanja za to pot, jih iz srca spodbujam, naj ji sledijo. Po mojih izkušnjah je podjetniška skupnost izjemno podpora in spodbudna. Ne glede na to, ali sem se podajala na pot sama ali s skupino, sem se vedno znašla v družbi somišljenikov, ki jih povezuje skupna strast do inovacij in rasti.

ČUSTVENA INTELIGENCA PRI DELU



1

ALI PRI SVOJEM DELU UPORABLJATE ČUSTVENO INTELIGENCO?

Čustvena inteligenca ima zame kot osebo velik pomen, pri svojem delu pa jo uporabljam tako, da dajem prednost razumu pred čustvi in ohranjam pozitiven odnos. Močno verjamem, da so vsi neuspehi le preoblečene nove priložnosti, ki me vodijo bližje uspehu. Tak način razmišljanja mi daje moč, da ostanem motivirana tudi v najtežjih trenutkih in me neprestano usmerja proti zastavljenim ciljem.

2

KAJ JE NAJBOLJ ZAHTEVEN DEL?

Krmarjenje skozi počasen proces rasti je bilo eno najbolj zahtevnih področij moje podjetniške poti. Gre za vidik, ki je pogosto spregledan v pogovorih o podjetništvu. Včasih je težko, da se ne bi primerjala z drugimi, ki se zdijo, kot da dosegajo izjemne uspehe – zbirajo velika sredstva ali nastopajo na prestižnih dogodkih. A zavedla sem se, da ti dosežki tudi pri njih niso nastali čez noč. Zahtevali so predanost, vztrajnost in izpopolnjevanje veščin skozi čas. To spoznanje je bilo zame ključno – razumeti, da je vsak majhen korak naprej enako pomemben kot veliki mejniki. Tako kot pri vsakem drugem področju sem se naučila, da mojstrstvo v podjetništvu zahteva približno 10.000 ur predanosti in vaje. To zavedanje je spremenilo moj pogled, me spomnilo, da se osredotočim na svojo pot ter praznujem vsak napredek – in nikoli ne obupam.

3

KAKŠEN NASVET BI DALI DRUGIM ŽENSKAM, KI SI ŽELIJO PODATI V PODJETNIŠTVO?

Kot podjetnica si želim, da bi vse, ki se podajajo na to pot, sprejele samozavest, ustvarjalnost in neomajno vztrajnost. Ključ do uspeha je v zavezanosti k nenehnemu učenju in osebni rasti. V podjetništvu ni napak – so le lekcije. Na tej poti se boste zagotovo srečale z ljudmi, ki bodo poskušali zmanjšati vrednost vašega truda, vendar je bistveno, da vztrajate. Eno najdragocenejših spoznanj, ki sem jih prejela od drugih podjetnic, je pomen tega, da se obdamo s podporno skupnostjo. Povezovanje z drugimi ženskami v podjetništvu vam prinaša neprecenljivo podporo, usmeritve in vpogled, ki vam pomagajo premagovati izzive ter hkrati praznovati zmage na tej edinstveni poti.

JURGITA – LT

PRI 24 LETIH SE JE JURGITA V VILNI, LITVA, SOOČALA Z IZZIVI BREZPOSELNOSTI, MEDTEM KO JE SKRBELO ZA SVOJEGA ENOLETNEGA OTROKA. SOOČALA SE JE S FINANČNO NESTABILNOSTJO, OBČUTKI NEGOTOVOSTI IN PRITISKOM, KAKO USKLADITI OSEBNE OBVEZNOSTI S POKLICNIMI AMBICIJAMI. KLJUB TEMU JE JURGITINA ZGODBA ZGODBA O ODPORNOSTI, ČUSTVENI RASTI IN KONČNEM USPEHU. Z IZKORIŠČANJEM PRILOŽNOSTI, KI JIH JE PONUDIL PROJEKT ENTREPRENEURIAL EQ, NI RAZVILA LE NOVIH VEŠČIN, AMPAK JE TUDI POPOLNOMA SPREMENILA SVOJO ŽIVLJENJSKO IN KARIERNO POT.

KAŠNE IZZIVE STE DOŽIVLJALI MED BREZPOSELNOSTJO IN KAKO SO TI VPLIVALI NA VAŠE VSAKDANJE ŽIVLJENJE?

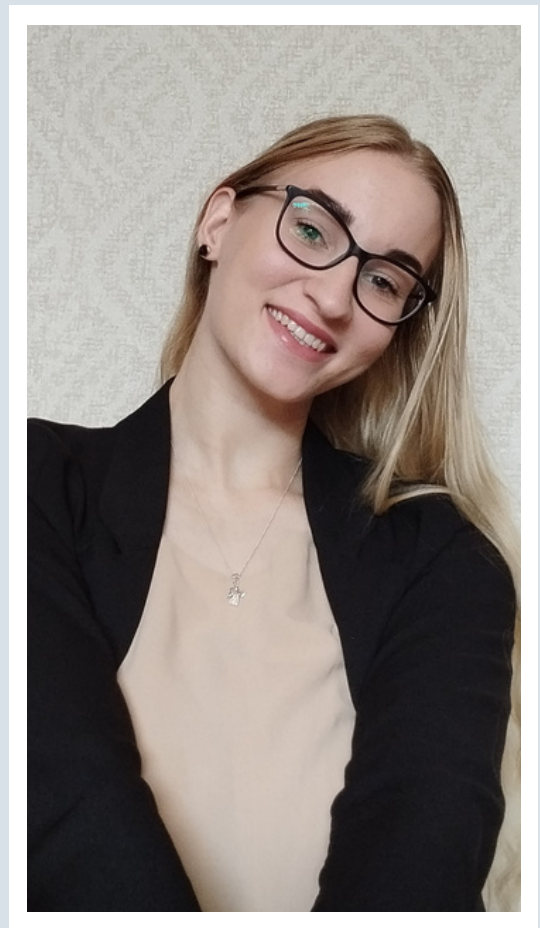
Brezposelnost je povzročila veliko finančno breme, kar je posledično vplivalo na moje razpoloženje in motivacijo. Stres zaradi negotovosti je vplival na mojo sposobnost ohranjanja pozitivnega pogleda, še posebej ob odgovornosti skrbi za otroka. Težko sem vzdrževala strukturirano rutino, a sem to obdobje videla tudi kot priložnost za razmislek o svojih ciljih in za učenje novih veščin. Čustvena inteligenca je igrala ključno vlogo – pomagala mi je obvladovati stres in na situacijo gledati kot na čas osebnega razvoja, ne le kot na boj.

KAJ SO BILI GLAVNI RAZLOGI, DA STE SE TEŽKO ZAPOSILILI ALI ZAČELI SVOJE PODJETJE? STE SE SOOČILI S POSEBNIMI OVIRAMI ALI VAM JE PRIMANJKOVALO DOLOČENIH ZNANJ?

Eden glavnih razlogov, da sem se težko zaposlila, je bil ta, da sem skrbela za majhnega otroka. Delodajalci so to pogosto videli kot oviro, kar mi je otežilo pridobitev zaposlitve. Poleg tega mi je primanjkovalo izkušenj v profesionalnem okolju, kar je vplivalo na mojo samozavest. Čustvene ovire, kot sta strah pred neuspehom in negotovost glede usklajevanja kariere in materinstva, so bile ves čas prisotne, zaradi česar sem bila zadržana pri bolj drznih korakih v podjetništvo.

KAKO STE RAZVILI ZNANJA, POTREBNA ZA ZAPOSILITEV ALI ZAČETEK PODJETJA? NA KATERIH VEŠČINAH STE SE NAJBOLJ OSREDOTOČILI?

Med porodniškim dopustom sem prosti čas posvetila učenju. Spremljala sem izobraževalne vsebine in spletne tečaje, ki so mi pomagali bolje razumeti razvoj otrok in izboljšati komunikacijske veščine. Poudarek projekta Entrepreneurial EQ na čustveni inteligenci mi je pomagal spoznati, da so empatija, potrpežljivost in komunikacija ključne ne le pri vzgoji otrok, temveč tudi v podjetništvu. Vadila sem obvladovanje svojih čustev, kar mi je omogočilo, da sem se tako starševskim kot poklicnim izzivom lažje približala z večjo odpornostjo in jasnostjo.





KATERE KONKRETNE VEŠČINE STE SE NAUČILI ALI IZBOLJŠALI, KI SO VAM POMAGALE PRIDOBITI ZAPOSLOITEV ALI ZAČETI PODJETJE? KAKO STE TE VEŠČINE UPORABILI V PRAKSI?

Projekt Entrepreneurial EQ mi je posredoval dragocene veščine, ki sem jih uporabila pri svojem delu kot varuška:

1. **Skrb za otroke:** Zagotavljanje dobrega počutja in varnosti otrok z razumevanjem njihovih razvojnih potreb.
2. **Komunikacijske veščine:** Učinkovita komunikacija tako z otroki kot s starši, vzpostavljanje zaupanja in dobrih odnosov.
3. **Čustvena inteligenca:** Potrpežljivost, empatija in sposobnost odzivanja na otrokova čustva so ključnega pomena pri vsakodnevni nalogah.

Te veščine so mi pomagale pridobiti delo varuške, vsakodnevno pa jih uporabljam za ustvarjanje spodbudnega in varnega okolja za otroke, za katere skrbim. Prav tako so izboljšale mojo sposobnost sodelovanja s starši in omogočile odprto, empatično komunikacijo.

KAKŠNO VLOGO JE IMELA ČUSTVENA INTELIGENCA NA VAŠI POTI? STE BILI Z NJENO POMOČJO SPOSOBNI BOLJE RAZUMETI IN UPRAVLJATI SVOJA ČUSTVA TER IZKAZOVATI EMPATIJO DO DRUGIH, DA STE IZBOLJŠALI SVOJE POKLICNE IN OSEBNE ODNOSE?

Čustvena inteligenca je bila osrednji del moje poti. Naučiti se upravljati svoja čustva mi je pomagalo pri soočanju s stresom in izzivi brezposelnosti ter starševstva. Razumevanje čustev in potreb otrok, s katerimi delam, ter sposobnost učinkovite komunikacije z njihovimi starši sta ključnega pomena za moj uspeh. Empatija, potrpežljivost in samospoznanje so okrepili tako moje poklicne odnose s strankami kot tudi osebne odnose doma.

ZDAJ, KO STE NAŠLI ZAPOSLOITEV ALI ZAČELI SVOJE PODJETJE, KAKO SE JE VAŠE ŽIVLJENJE SPREMEMILO? KATERE POZITIVNE SPREMEMBE STE OPAZILI NA POKLICNEM IN OSEBNEM PODROČJU?

Moje življenje je ubralo pozitivno pot. Na poklicnem področju sem postala bolj samozavestna glede svojih sposobnosti prevzemanja odgovornosti in nudenja skrbi. Zdaj sem boljša pri reševanju problemov, obvladovanju čustev in učinkoviti komunikaciji. Na osebni ravni mi moje delo prinaša veselje, saj lahko prispevam k razvoju in sreči otrok, za katere skrbim. Počutim se izpolnjeno – tako kot mama kot tudi kot strokovnjakinja – kar je bistveno izboljšalo kakovost mojega življenja.

KO POGLEDATE NAZAJ, KAKŠEN NASVET BI DALI NEKOMU, KI JE BREZPOSELEN ALI SE TEŽKO PODOJA NA PODJETNIŠKO POT? KATERE VEŠČINE SE VAM ZDIJO NAJPOMEMBNEJŠE ZA RAZVIJANJE?

Moj nasvet bi bil:

1. Ostanite potrpežljivi in ne obupajte, ko se soočite s težavami.
2. Postavite si jasne cilje, tudi če se sprva zdijo majhni.
3. Zavedajte se, da je napredek lahko počasen, vendar je doslednost ključna.
4. Gojite močno željo po uspehu in ne bojte se poiskati podpore, ko jo potrebujete.

Kar zadeva veščine, verjamem, da je čustvena inteligenca – predvsem potrpežljivost, empatija in socialne veščine – izjemno pomembna. Praktičnih znanj se lahko vedno naučimo, a sposobnost upravljanja lastnih čustev in razumevanja drugih je ključna za uspešno kariero in podjetniško pot.

“NE BOM REKLA, DA HITRO OBUPAM, SAJ VEM, KAKO VZTRAJNA ZNAM BITI NA DOLOČENIH PODROČJIH, KOT JE VODENJE MOJEGA PODJETJA. PRAV TAKO PA VEM, KDAJ JE TREBA PREPOZNATI IN PRIZNATI PORAZ – KADAR BI ME ZMAGA STALA MOJE OSEBNOSTI.”

ŠPELA KOCJANČIČ – SI

KAJ VAS JE NAVDIHNILO, DA STE ZAČELI SVOJE PODJETJE, IN KAKO STE PRIŠLI DO POSLOVNE IDEJE?

Ideja za proizvodnjo kostne juhe je nastala spontano – zaradi mojih lastnih potreb, potreb okolice ter pod vplivom mojega partnerja Marka Pavlinca, ki je bil takrat že uspešen podjetnik z veliko izkušnjami.

V poslovnem svetu pravijo, da vsak mlad podjetnik potrebuje »mentorja«, in to je bil on. Verjel je vame, še preden sem sama verjela vase. Verjel je v moj izdelek in mi s svojo poslovno zgodbo nenehno dokazoval, da se da!

Resnično verjamem, da je to tisto, kar sem potrebovala – in kar potrebuje vsak mladi podjetnik.



KATERI SO BILI VAŠI NAJVEČJI IZZIVI NA ZAČETKU PODJETNIŠKE POTI IN KAKO STE JIH PREMAGALI?

Moj največji izziv je bilo razumevanje osnovnih pojmov poslovnega sveta. Kaj pomenijo izrazi, kot so davki, samostojni podjetnik, kaj storiti, ko nisi več študent, ali moram plačevati zavarovanje, kako voditi poslovne knjige – kar sem po nekaj letih prepustila računovodji – in podobna znanja, ki naj bi bila del splošne izobrazbe, a se z njimi nikoli nisem srečala v okviru rednega šolanja.

Te izzive sem premagala s pomočjo mentorja na Gea College v Ljubljani, ki me je vodil skozi postopke za ustanovitev podjetja, analizo trga in čiste osnove podjetništva.

UPORABA ČUSTVENE INTELIGENCE PRI POSLOVNEM VODENJU



1

KAKO STE RAZVILI SVOJE POSLOVNE VEŠČINE IN NA KATERE STE SE NAJBOLJ OSREDOTOČILI?

Še vedno se najbolj osredotočam na iskrene, pristne odnose s strankami. To zahteva veliko časa, saj z vsakim posameznikom intenzivno komuniciram prek družbenih omrežij. Na vprašanja odgovarjam hitro, se odzivam na njihova zanimanja, sem potrpežljiva in na tej podlagi neprestano ustvarjam vsebine. Izkazalo se je, da je to pristop, ki pri meni neposredno vodi do prodaje izdelkov. Pri tem izpostavim sebe, svoje zasebno življenje in o vsem tem govorim iskreno.

2

KAKO VAM USPE OHRANJATI OSREDOTOČENOST NA SVOJE PODJETJE, KO SE SOOČATE Z IZZIVI?

Ko se soočam z izzivi, mi najbolj pomaga samorefleksija in pregled dosežkov do zdaj, kar me dodatno motivira za nadaljnje delo. Pri tem koraku je zelo pomembno imeti ob sebi osebo, ki te na vse to spomni. Vsi vemo, da je v trenutkih teme težko razmišljati pozitivno. Stres obvladujem z veliko telesne aktivnosti. Res veliko! Vsak dan prehodim ali pretečem od 6 do 12 kilometrov. Hodim v fitness, se potapljam, tuširam z ledeno mrzlo vodo, spim 8 do 10 ur in sem neomajno dosledna pri upoštevanju prehranskih smernic, ki jih vključujem tudi v svoje podjetje. Čustveno ravnovesje ohranjam tako, da nenehno izražam svoja čustva, razrešujem konflikte in komuniciram. Ko moram jokati, jočem.

3

LAHKO Z NAMI DELITE PRIMER, KO VAM JE ČUSTVENA INTELIGENCA POMAGALA SPREJETI PRAVO POSLOVNO ODLOČITEV V TEŽKEM TRENUTKU?

Udeležila sem se izobraževanja o metodah prodaje prek družbenih omrežij in hitro ugotovila, da mi te metode ne bodo prinesle večje prodaje. Moja ciljna skupina namreč zahteva veliko potrpežljivosti, razumevanja in telefonskih pogovorov. Moje stranke niso le številke – začutiti morajo, da sem jih opazila, da sem jim hvaležna in da jih spoštujem. Le na ta način pridobim stranko, ki mi zaupa in ostane z mano več let. Zaradi rednih vračanj strank ostajamo na trgu, ki počasi, a zanesljivo raste. Verjamem, da takšen način dela zahteva visoko raven čustvene inteligence, ki jo potrebujem vsak dan.

4

KAKO VAM EMPATIJA POMAGA PRI GRADNJI BOLJŠIH ODNOSOV Z VAŠO EKIPO, STRANKAMI IN PARTNERJI?

Zaradi svoje sposobnosti empatije so mi stranke ostale zveste skozi vsa ta leta, kar mi omogoča obstoj na trgu. A moram priznati, da sem dostojanstvo empatije morala priučiti – ni del mojega naravnega odziva na čustva drugih. Druga področja, kot so samozavest, sposobnost prepoznavanja in izražanja čustev, gojenje pozitivnih čustev do sebe in drugih, ekstrovertiranost, družabnost, dobra odpornost na stres, prilagodljivost, spontanost in sproščenost v komunikaciji ter dobra samokontrola čustev, pa so moje prednosti, ki mi omogočajo kakovostno delo in pridobivanje zaupanja strank.

TJAŠA JARC – SI

KAKO SO VAŠE OTROŠTVO IN DRUGI DEJAVNIKI VPLIVALI NA VAŠO ODLOČITEV, DA POSTANETE PODJETNICA?

Imela sem to srečo, da je bil moj oče podjetnik, ki mi je kot otroku omogočil, da sem veliko časa preživela z njim. Pogosto sem ga spremljala na njegovih nakupovalnih poteh, kjer je pogajal cene, kar me je že zelo zgodaj izpostavilo poslovnemu svetu. Po drugi strani pa sem vedno čutila, da me življenje vodi k nečemu večjemu, in verjela sem, da je to moj pravi življenjski namen.

KAJ VAS JE NAVDIHNILO, DA STE ZAČELI SVOJE PODJETJE, IN KAKO STE PRIŠLI DO POSLOVNE IDEJE?

Ko sem se vrnila iz tujine, sem začutila, da je napočil čas, da ustvarim nekaj svojega. Vse se je zgodilo med prvo valom pandemije COVID-19, ko sem šla v vrtni center po sobno rastlino. Med obiskom sem postala precej jezna, ker nisem mogla verjeti, da je ne morem preprosto naročiti prek spleta. Takrat sem takoj začutila, da je to ena izmed redkih priložnosti – trg je bil že dovolj zrel, a pravi ponudnik še ni obstajal.

Ko sem prišla domov, sem poklicala prijateljico Tilyen Mucik, ki je strastna ljubiteljica in zbirateljica rastlin. Dva meseca kasneje je spletna trgovina Džungla že začela delovati.



KATERI SO BILI VAŠI NAJVEČJI IZZIVI NA ZAČETKU PODJETNIŠKE POTI IN KAKO STE JIH PREMAGALI?

Največji izziv na začetku je bil vsekakor iskanje pravega dobavitelja, vendar je imela Tilyen pri tem na nek način srečo. Ostali smo pri istem dobavitelju, ki ga je Tilyen našla že na začetku, in z njim sodelovali celotna štiri leta. Drugi velik izziv je bil prostor. Sprva smo imeli skladišče kar v moji pisarni, nato pa smo postopoma širili obseg poslovanja in uspeli najeti večje prostore.

ČUSTVENA INTELIGENCA PRI POSLOVNEM VODENJU

KAKO STE RAZVILI VEŠČINE ZA SVOJ POSLOVNI USPEH? NA KATERE STE SE NAJBOLJ OSREDOTOČILI PRI IZBOLJŠEVANJU?

Vedno sem veliko vlagala v osebni razvoj, zato sem se pogosto poglobljala v psihologijo in duhovnost. Verjamem, da mi je to močno pomagalo – in mi še vedno pomaga – pri delu z ekipo ter pri postavljanju in vodenju podjetja. Pomembno vlogo so imele tudi izkušnje, saj sem prej delala v zagonskem ekosistemu v tujini. Največji poudarek pa dajem ohranjanju jasnega fokusa, ciljev in namena. Poskušam vse smiselno povezati in postaviti v koherentno celoto.



ČUSTVENA INTELIGENCA PRI POSLOVNEM VODENJU

KAKO VAM USPE OSTATI OSREDOTOČENI NA SVOJE PODJETJE, KO SE SOOČATE Z IZZIVI? KATERE STRATEGIJE UPORABLJATE ZA OBVLADOVANJE STRESA IN OHRANJANJE ČUSTVENEGA RAVNOVESJA?

Na to pot sem se podal, ker sem vedno čutila, da je moja misija ustvariti podjetje, ki je zdravo – tako finančno kot tudi glede organizacijske kulture. Veliko vlagamo v dober ravnotežje med delom in zasebnim življenjem, medosebnimi odnosi ter trajnostjo. Vse, kar počnemo, delamo z ljubeznijo. Zavedamo se, da gre za maraton, ne sprint, zato si prizadevamo ohranjati ravnotežje in ne preseči svojih meja. Pomemben del uspeha je tudi sodelovanje s poslovnim psihologom. Skupaj se osredotočamo na prepoznavanje vzorcev in notranjih prepričanj, ki so pogosto glavni vir stresa. Na ta način lahko podjetje vodimo mirno, premišljeno in smiselno.

LAHKO DELITE PRIMER, KO VAM JE ČUSTVENA INTELIGENCA POMAGALA SPREJETI PRAVO POSLOVNO ODLOČITEV V TEŽKEM TRENUTKU?

Verjamem, da je čustvena inteligenca ključna pri izbiri novih zaposlenih. Pomembno je prepoznati značaj in vrednote posameznika že v začetni fazi, saj se te lastnosti kasneje močno odražajo pri delu s strankami. Bolje ko razumemo stranke, bolj učinkovito z njimi komuniciramo, kar krepi njihovo zaupanje v nas. Enako velja pri delu z ekipo, kjer ima vsak posameznik različne izkušnje in predpostavke. Brez razvite čustvene inteligence bi bilo reševanje izzivov in gradnja dobrih odnosov veliko težje.

"ZAČNI, NE ČAKAJ, DA BO VSE POPOLNO. PREPROSTO ZAČNI, PREIZKUŠAJ IN NATO IZBOLJŠUJ. PRESEZI SVOJA LASTNA PREPRIČANJA V GLAVI IN SI UPAJ STOPITI IZ OKVIROV, KI TE OMEJUJEJO. SLEDI SEBI IN SVOJIM PREPRIČANJEM, NE GLEDE NA TO, KAJ TI DRUGI GOVORIJO. UPAJ BITI TI!"

VZTRAJNOST IN NEUSPEH

STE SE V SVOJEM PODJETJU ŽE SOOČILI Z NEUSPEHOM IN KAKO VAM JE USPELO NEUSPEH PREOBLIKOVATI V PRILOŽNOST ZA UČENJE?

Seveda so tudi neuspehi, vendar verjamem, da nam čustvena inteligenca in intuicija pomagata pravočasno prepoznati težave in jih rešiti, preden postanejo prevelike. Ena izmed ključnih lekcij, ki mi veliko pomeni, je, da je še večji neuspeh vztrajati pri nečem, za kar veš, da ne deluje. Zato je pomembno, da nenehno preizkušamo in opazujemo rezultate, in če nekaj ne deluje, hitro preidemo na drugo rešitev.

Namesto izraza neuspehi raje uporabljamo izraz testi. Torej testiramo stvari. In če ne delujejo, jih spremenimo.

KAKO OHRANJATE MISELNOST RASTI IN TAKO NAPREDUJETE V POSLOVANJU?

Veliko vlagam v osebni razvoj, ker verjamem, da lahko podjetje raste le toliko, kot rastejo njegovi ljudje. To počnem na različne načine – od branja knjig, meditacije, pogovorov z izkušenimi ljudmi do sodelovanja s psihologi in mentorji.

KATERE OSEBNOSTNE IN ČUSTVENE LASTNOSTI SO POTREBNE, DA LAHKO ČLOVEK USPE V POSLOVNEM SVETU?

V poslovnem svetu se vidim povsem drugače. Vsak ima svojo pot in sledi različnim stvarem, a tiste, ki so mi po mojem prepričanju zelo pomagale, so predvsem empatija, občutek lastne vrednosti, želja po nenehnem učenju, ponižnost in prizemljenost.

ROCIO BENEYTO – ES



KATERI SO BILI VAŠI NAJVEČJI IZZIVI PRI ZAČETKU PODJETJA IN KAKO STE JIH PREMAGALI?

Eden mojih največjih izzivov je bila pomanjkljiva izkušnja in začetni kapital. Nisem imela velikega proračuna za začetek niti ozadja v sektorju. Za premagovanje teh ovir sem poiskala financiranje pri družini, ki je verjela v mojo vizijo. Prav tako sem izkoristila brezplačne spletne vire in delavnice za podjetnike v moji skupnosti, da sem se naučila o financah, trženju in poslovnem vodenju.

ZAKAJ PODJETNIŠTVO? KAJ VAS JE NAVDIHNILO, DA STE POSTALI PODJETNIK, IN KAKO STE PREPOZNALI SVOJO POSLOVNO IDEJO?

Že od mladih nog sem čutila željo, da ustvarim nekaj svojega, navdihnjena z ljudmi okoli sebe, ki so imeli svoja podjetja in izkazovali močan občutek samostojnosti ter ustvarjalnosti. Navdih za moje podjetje sem dobila, ko sem opazila nezadovoljeno potrebo na trgu. Ugotovila sem, da je velika potreba po tem, da ženske podjetnice dostopajo do določenih ukrepov ali pomoči pod enakimi pogoji kot moški podjetniki, a malo podjetij je ponujalo praktične ali inovativne rešitve. Naredila sem osnovno raziskavo trga, govorila s potencialnimi strankami in potrdila, da je priložnost resnična. Tako je nastala moja poslovna ideja, ki jo poganja radovednost in strast do reševanja problemov.

KAKO VAM JE EMPATIJA POMAGALA GRADITI MOČNEJŠE ODNOSE Z VAŠO EKIPO, STRANKAMI ALI PARTNERJI?

Empatija je bila ključna pri gradnji zaupanja in močnih odnosov, še posebej s strankami. Z aktivnim poslušanjem in prizadevanjem, da razumem njihove poglede, lahko njihove skrbi učinkoviteje naslovim in jim pokažem, da jih resnično cenim. Na primer, ko stranke izrazijo posebne potrebe ali frustracije, si vzamem čas, da jih pomirim in prilagodim naš pristop, kjer je to mogoče.

KAKO SO VAŠE OTROŠTVO ALI OZADJE VPLIVALI NA VAŠO PODJETNIŠKO POT?

Moje življenjske izkušnje so bile ključne za mojo podjetniško pot. Izhajam iz družine, kjer sta bila vztrajnost in trdo delo zelo cenjena. Starši so mi vcepili močno delovno etiko in pomen soočanja z izzivi z odpornostjo. Odraščala sem tudi v skupnosti, ki je cenila podjetništvo, kjer je veliko ljudi delalo zase, kar mi je pokazalo, da je ustvarjanje lastnega podjetja mogoče. Poleg tega so me gospodarske težave naučile ustvarjalnosti z viri, kar je bilo bistveno za upravljanje in rast mojega podjetja.

KATERI SO TRIJE NAJPOMEMBNEJŠI NASVETI, KI BI JIH DALI NEKOMU, KI ŠELE ZAČENJA SVOJO PODJETNIŠKO POT?

1 ZAČNITE Z JASNO VIZIJO, Vendar Ostanite PRILAGODLJIVI.

Poznavanje svoje misije in ciljev je ključnega pomena, a bodite pripravljeni prilagajati se, ko se učite od trga in svojih strank. Nekateri najboljše priložnosti se pojavijo zaradi nepričakovanih sprememb, zato je odprtost prav tako pomembna kot trden načrt.

2 ZGRADITE MOČNO PODPORNOST MREŽO.

Obkrožite se z mentorji, svetovalci in somišljeniki. Podjetništvo je lahko osamljeno in zahtevno, zato je imeti ljudi, ki jim zaupate in vam nudijo usmeritve, spodbudo ter iskrene povratne informacije, izjemno pomembno.

3 DAJTE PREDNOST UČENJU PRED TAKOJŠNJIM USPEHOM.

V zgodnjih fazah se osredotočite na učenje, ne na hitre zmage. Napake so del poti in vsaka vas bo naučila nečesa dragocenega. Odprtost za učenje vam bo pomagala hitreje rasti in se izogniti pastem v prihodnosti.

KAKO LAHKO MLADI PODJETNIKI RAZVIJAJO SVOJO ČUSTVENO INTELIGENCO, DA IZBOLJŠAJO SVOJE VODSTVENE SPOSOBNOSTI IN POSLOVNO ZNANJE?

1 VADITE SAMOREFLEKSIJO.

Vzeti si čas za razmislek o svojih odzivih, odločitvah in splošnem načinu razmišljanja vam pomaga razumeti svoje prednosti in področja za izboljšave. Vodenje dnevnika je lahko koristno za spremljanje vaših čustvenih odzivov in učenje iz izkušenj.

2 AKTIVNO POIŠČITE POVRATNE INFORMACIJE.

Eden najboljših načinov za rast je, da prosite za iskrene povratne informacije od svoje ekipe, mentorjev in celo strank. Previdno poslušajte in ostanite odprti, tudi če je včasih neprijetno. Tako boste bolje razumeli, kako drugi dojemajo vaše odločitve in dejanja.

3 VLAGAJTE V TRENING ČUJEČNOSTI ALI ČUSTVENE ODPORNOSTI.

Tehnike, kot so čuječnostna meditacija, dihalne vaje ali strokovno svetovanje, lahko povečajo vašo čustveno zavest in vam pomagajo obvladovati stres. Razvijanje teh navad bo izboljšalo vašo sposobnost ohranjanja mirnosti in sprejemanja premišljenih odločitev pod pritiskom, kar je neprecenljivo pri poslovnem vodenju.

MANUEL GARCÍA – SP

KAJ VAS JE NAVDIHNILO, DA STE POSTALI PODJETNIK, IN KAKO STE PREPOZNALI SVOJO POSLOVNO IDEJO?

Navdihovalo me je, da sem si vedno želel imeti svoje podjetje in delati izključno zase. Prav tako me je zanimalo, s kakšnimi izzivi se lahko srečamo kot mladi podjetniki in vse povezane procese. Vedno me je navduševala predvsem ideja rasti, trženja in reševanja težav, ki jih to prinaša. Študiral sem poslovno administracijo in menedžment, zato sem vedno menil, da je to zame privlačna ideja.

BI LAHKO DELILI PRIMER, KO JE ČUSTVENA INTELIGENCA IGRALA KLJUČNO VLOGO PRI TEŽKI POSLOVNI ODLOČITVI?

Vsakič, ko moramo govoriti s stranko o naložbah ali upravljanju nepremičnin, je čustvena inteligenca ključnega pomena. Pomembno je, kako stvari razložite, da zagotovo razumejo vaše delo kot strokovnjaka in kako naj bodo zadovoljni z upravljanjem, hkrati pa podpirate svoje mnenje. Znati se pogovarjati z ljudmi in jim pomagati, da vidijo vašo perspektivo kot pravo, je zelo pomembno in zahteva delo, način, kako nekaj poveste, pa je odločilen.



KATERE STRATEGIJE UPORABLJATE ZA OHRANJANJE ODPORNOSTI V TEŽKIH ČASIH? KAKO OBVLADUJETE STRES IN OHRANJATE ČUSTVENO RAVNOVESJE?

Vedno si poskušam zapomniti, da je začetek težak, a se osredotočam na majhne trenutke, ki me v poslu osrečujejo – ko vidimo, da se počasi premikamo v zeleno smer. To me motivira in mi pomaga vztrajati. Za obvladovanje stresa je najbolje imeti okolje, ki ti omogoča, da se za trenutek odklopiš in napolniš baterije, prijatelje ali družino, ki ti pomagajo pozabiti na delo, da se lahko vrneš močnejši.

KAKO VAM JE EMPATIJA POMAGALA GRADITI MOČNEJŠE ODNOS Z VAŠO EKIPO, STRANKAMI ALI PARTNERJI?

Empatija in prizadevanje razumeti potrebe strank sta ključna pri delu na tem investicijskem trgu. Zelo pomembno je razumeti potrebe vlagatelja in se postaviti v njegove čevlje, da lahko predstavite, kaj menite, da je dobra naložba, in kaj jim lahko pomaga doseči boljše rezultate.

"BODITE JASNI GLEDE SVOJE IDEJE IN POJDITE VANJO BREZ STRAHU. NAJSLABŠE, KAR SE LAHKO ZGODI, JE, DA ODKRIJETE BOLJŠI NAČIN ZA URESNIČITEV TEGA, KAR STE VEDNO ŽELELI S SVOJIM PODJETJEM, A VSAJ IMATE IDEJO IN LAHKO VANJO VLOŽITE VSE SVOJE MOČI."



LAHKO NAVEDETE PRIMER, KO VAM JE SAMOSPOZNANJE POMAGALO SPREJETI KLJUČNO POSLOVNO ODLOČITEV?

Poznavanje samega sebe je zelo pomembno, prav tako pa je ključno obvladovanje svojih čustev v poslu. Včasih, ko ste jezni, je bolje, da se zavedate tega in si vzamete trenutek za sprostitev, preden sprejmete odločitev. Na primer, meni zelo pomaga, da grem na vadbo, nato pa se vrnem in presodim, ali je naložba dobra ali ne.

KATERI JE BIL POMEMBEN NEUSPEH, KI STE GA DOŽIVELI, IN KAKO STE GA SPREMENILI V PRILOŽNOST ZA UČENJE?

Nekega časa sem moral opraviti dodatno delo za vlagatelja, ki ni bilo moja odgovornost, temveč odgovornost njihove pravne ekipe, ne moja kot posrednika. Naučil sem se postavljati meje in se ne truditi vedno biti oseba, ki ponuja največ pomoči pri sklenitvi naložbe.

KAKO GOJITE MISELNOST RASTI, DA SE UČITE IZ NEUSPEHOV IN NADALJUJETE SVOJO POT NAPREJ?

Majhne izboljšave so tiste, ki vam pomagajo rasti z pozitivno miselnostjo. Osredotočiti se morate na te izboljšave v smeri, ki si jo želite, da bi bili lahko zadovoljni s sabo in da vas neuspehi ne bi sesuli.

KAKO LAHKO MLADI PODJETNIKI RAZVIJAJO SVOJO ČUSTVENO INTELIGENCO, DA IZBOLJŠAJO SVOJE VODSTVENE SPOSOBNOSTI IN POSLOVNO RAZUMEVANJE?

Prebral sem nekaj knjig za izboljšanje teh lastnosti. Pomembno je ostati na tekočem in razumeti, da gre za neprekinjeno delo, pri čemer je čustvena inteligenca ključna za komunikacijo tako s sodelavci kot s strankami in vlagatelji.

KATERE OSEBNOSTNE LASTNOSTI ALI ČUSTVENE ZNAČILNOSTI MENITE, DA SO NAJPOMEMBNEJŠE ZA PODJETNIŠKI USPEH?

Sposobnost povezovanja z ljudmi in dobre komunikacijske veščine, doseganje ljudi ter ustvarjanje močne mreže, pa tudi želja po rasti in učenju. S tema dvema stvarima boste zagotovo uspešni, dokler boste vedno jasno imeli postavljene prioritete.

SHARLON CHATALINA – SXM



KAKO STE ZAGOTOVILI ZAČETNI KAPITAL ZA SVOJE PODJETJE IN KAKŠEN NASVET BI DALI DRUGIM, KI IŠČEJO FINANČNO PODPORO?

Začetni kapital sem zagotovil z varčevanjem in majhnim posojilom za nakup prvega mini avtobusa. Moj nasvet: pripravite trden poslovni načrt in vzpostavite dobre odnose z lokalnimi finančnimi institucijami ali vlagatelji, ki verjamejo v vašo vizijo.

KAJ VAS JE NAVDIHNILO, DA STE ZAČELI SVOJE PODJETJE, IN KAKO STE PREPOZNALI TO POSEBNO PRILOŽNOST?

Brezposelnost je povzročila veliko finančno breme, kar je vplivalo na moje razpoloženje in motivacijo. Stres zaradi negotovosti je otežil ohranjanje pozitivnega pogleda, še posebej ob odgovornosti skrbi za otroka. Težko sem vzdrževala strukturirano rutino, a sem to obdobje videla kot priložnost za razmislek o svojih ciljih in učenje novih veščin. Čustvena inteligenca je igrala pomembno vlogo, saj mi je pomagala obvladovati stres in pogled na okoliščine preoblikovati v čas osebnega razvoja, ne le v boj.

KDO SO VAŠI VZORNIKI ALI VIRI NAVDIHA IN KAKO SO VPLIVALI NA VAŠO PODJETNIŠKO POT?

Navdihujejo me drugi lastniki malih podjetij na otoku, ki so lokalne potrebe preobrazili v uspešna podjetja. Njihove zgodbe so mi pokazale vrednost trdega dela in razumevanja zahtev strank.

KAJ VAS MOTIVIRA, DA VZTRAJATE TUDI V TEŽKIH DNEH?

Motivira me, ko vidim zadovoljne stranke, ki uživajo na svojih poteh ali varno prispejo do cilja. Prav tako me izpolnjuje dejstvo, da moje podjetje prispeva k turizmu in gospodarstvu otoka.

KAKO USKLAJUJETE PONOVO VLAGANJE V SVOJE PODJETJE Z ZAGOTAVLJANJEM OSEBNE FINANČNE STABILNOSTI?

Prednostno si namenjam delež svojih prihodkov za potrebe podjetja, kot so nadgradnje voznega parka ali zavarovanja. Hkrati pa načrtujem osebne prihranke, da ohranjam stabilno življenje izven dela.

KATERE FINANČNE LEKCIJE STE SE NAUČILI OD ZAČETKA SVOJEGA PODJETJA?

Naučil sem se vedno načrtovati proračun za vzdrževanje in nepredvidene stroške. Vozila potrebujejo stalno skrb, zato je bolje biti proaktiven kot reaktiven pri popravilih.

IZZIVI IN REŠEVANJE PROBLEMOV

LAHKO DELITE PRIMER, KO STE DOŽIVELI VEČJI SPODRSLJAJ, IN KAKO STE GA PREMAGALI?

Med sezono hurikanov se je poslovanje upočasnilo zaradi manj turistov. Razširil sem ponudbo s pogodbenimi storitvami prevoza zaposlenih za lokalna podjetja, kar mi je pomagalo stabilizirati dohodek v počasnejših obdobjih.

KAKO SE SOOČATE S KRITIKO ALI NEGATIVNIMI POVRATNIMI INFORMACIJAMI O VAŠEM PODJETJU?

Pozorno prisluhnem pritožbam, naj gre za časovne zamude, storitve ali cene, in jih takoj rešim. Kritiko vidim kot priložnost za izboljšave.

USPEH IN DOSEŽKI

KAKO VAM JE PODJETNIŠTVO POMAGALO OSEBNO RASTI IN KATERE ČUSTVENE VEŠČINE SO BILE KLJUČNE ZA VAŠ USPEH?

Pravzaprav si nisem nikoli zares priznala, da uporabljam čustveno inteligenco. Kaj je to, haha? A zdaj, ko sem tega zavedna, lahko rečem, da me je naučila potrpežljivosti, predvsem pri soočanju s prometom ali zahtevnimi strankami. Komunikacija in reševanje problemov sta bila prav tako ključna pri ustvarjanju pozitivne izkušnje za stranke.

KAKO OBVLADUJETE STRES IN URAVNOTEŽITE DELO Z ZASEBNIM ŽIVLJENJEM?

Določim jasne delovne ure in si vzamem čas za sprostitev z družino ali raziskovanje otoka. Pomembno je, da si napolnim baterije, še posebej pri zahtevnem delu, kot je prevoz.

USPEH IN DOSEŽKI

KAJ ŠTEJETE ZA SVOJ NAJVEČJI DOSEDANJI USPEH IN ZAKAJ JE BIL TAKO POMEMBEN?

Moj največji uspeh je bila pridobitev pogodbe z velikim letoviščem za dnevni prevoz njihovega osebja. To je mojemu podjetju zagotovilo stabilen prihodek in izboljšalo moj ugled.

KAKO MERITE USPEH POLEG FINANČNIH REZULTATOV?

Uspeh zame pomeni, ko stranke priporočajo moje storitve drugim ali ko vidim vračajoče se kupce. Gradnja zaupanja in odnosov je prav tako dragocena kot dobiček.

TRŽENJE IN BLAGOVNA ZNAMKA

KATERE STRATEGIJE SO BILE NAJBOLJ UČINKOVITE PRI PROMOCIJI VAŠEGA PODJETJA IN PRIVABLJANJU STRANK?

Ključno je bilo mreženje z hoteli, turističnimi agencijami in lokalnimi podjetji. V prihodnosti bom uporabljal tudi družbena omrežja za deljenje mnenj strank, fotografij čistih in zanesljivih vozil ter promocij za turiste.

KAKO SLEDITE TRENDOM IN ZAGOTAVLJATE, DA VAŠA BLAGOVNA ZNAMKA OSTAJA RELEVANTNA NA KONKURENČNEM TRGU?

Vzdržujem svoja vozila moderna, ponujam prilagodljive storitve in uvajam dodatke, kot so Wi-Fi ali stekleničena voda za turiste. Profesionalnost in osebni pristop me ločujeta od drugih.



KATERE STRATEGIJE SO BILE NAJBOLJ UČINKOVITE PRI PROMOCIJI VAŠEGA PODJETJA IN PRIVABLJANJU STRANK?

Mreženje je bilo ključno; obiskujem lokalne dogodke, sodelujem z drugimi podjetniki in uporabljam svoje družbene medije za predstavitev zgodb o uspehu.

KAKO SLEDITE TRENDOM IN ZAGOTAVLJATE, DA VAŠA BLAGOVNA ZNAMKA OSTAJA RELEVANTNA NA KONKURENČNEM TRGU?

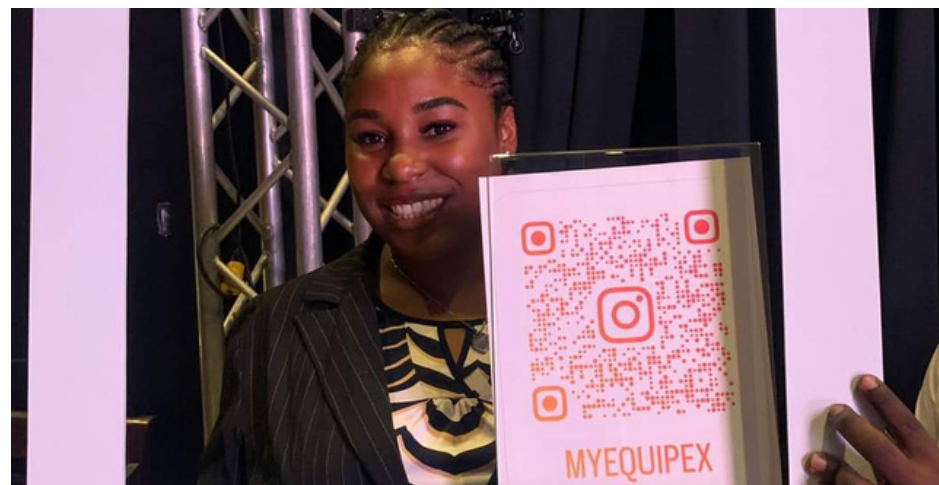
Nenehno se izobražujem s spremljanjem strokovnih blogov, opravljanjem spletnih tečajev in preizkušanjem novih orodij. Prav tako spremljam trende na lokalni in globalni ravni, da lahko svoje storitve prilagam glede na potrebe.

KJE VIDITE SVOJE PODJETJE V NASLEDNJIH PETIH LETIH IN KATERE KORAKE STE NAREDILI, DA BI DOSEGLI TO VIZIJO?

Predstavljam si širitev poslovanja izven St. Maartna, s ponudbo storitev po celotnem Karibih. Za doseg tega cilja gradim močan portfelj in raziskujem sodelovanja z regionalnimi partnerji.

KAKŠEN NASVET BI DALI BODOČIM PODJETNIKOM, KI ŽELIJO SLEDITI VAŠI POTI?

Začnite s tistim, za kar ste strastni, vendar se prepričajte, da za to obstaja povpraševanje. Bodite dosledni, se učite iz neuspehov in ne bojte se prositi za pomoč ali vzpostaviti mrežo stikov. Najpomembneje pa je, da verjamete v svojo vizijo in vztrajate. Prav tako vračam skupnosti z organizacijo brezplačnih podjetniških dogodkov, s katerimi želim spodbujati podjetništvo med mladimi ter jih motivirati in podpirati pri njihovem poslovanju.



KAKO VAM JE PODJETNIŠTVO POMAGALO OSEBNO RASTI IN KATERE ČUSTVENE VEŠČINE SO BILE KLJUČNE ZA VAŠ USPEH?

Podjetništvo me je naučilo potrpežljivosti, vzdržljivosti in obvladovanja negotovosti. Čustvena inteligenca, še posebej razumevanje potreb in čustev strank, je bila ključna za gradnjo zaupanja in odnosov.

KAJ ŠTEJETE ZA SVOJ NAJVEČJI DOSEDANJI USPEH IN ZAKAJ JE BIL TAKO POMEMBEN?

Moj največji uspeh je bil, ko sem lokalni restavraciji pomagala povečati spletna naročila za 50 % v treh mesecih s ciljno usmerjenimi oglasi na družbenih omrežjih. To je bilo pomembno, ker je pokazalo, koliko razliko lahko digitalni marketing naredi za podjetja na otoku.

KAKO MERITE USPEH POLEG FINANČNIH REZULTATOV?

Uspeh zame pomeni zadovoljstvo strank in opazovanje rasti podjetij zaradi mojih storitev. Pozitivne povratne informacije in dolgoročni odnosi s strankami pomenijo več kot le številke.

ZAKLJUČKI

ZGODBE MLADIH PODJETNIKOV SO MOČAN VIR NAVDIHA IN MOTIVACIJE. POKAŽEJO ODLOČNOST, USTVARJALNOST IN VZTRAJNOST, POTREBNE ZA PREOBLIKOVANJE IDEJ V USPEŠNA PODJETJA. S DELJENJEM TEH POTI NE PRAZNUJEMO LE DOSEŽKOV, AMPAK TUDI NUDIMO DRAGOCENE VPOGLEDE BODOČIM PODJETNIKOM. TE ZGODBE IZPOSTAVLJAJO EDINSTVENE IZZIVE IN PRILOŽNOSTI, S KATERIMI SE SREČUJEJO MLADI INOVATORJI, TER SPODBUJAJO DRUGE, DA SAMOZAVESTNO SLEDIJO SVOJIM SANJAM. ZBIRKA TAKŠNIH ZGODB JE DOKAZ, KAJ JE MOGOČE DOSEČI, IN SPODBUJA KULTURO AMBICIJ TER PODJETNIŠTVA, KI KORISTI TAKO POSAMEZNIKOM KOT SKUPNOSTIM.





EQ PODJETNIŠKI



Co-funded by
the European Union

FINANCIRANO S STRANI EVROPSKE UNIJE. STALIŠČA IN MNENJA, IZRAŽENA V TEJ PUBLIKACIJI, SO IZKLJUČNO STALIŠČA AVTORJA (AVTORJEV) IN NE ODRAŽAJO NUJNO STALIŠČ EVROPSKE UNIJE ALI EVROPSKE IZVAJALSKE AGENCIJE ZA IZOBRAŽEVANJE IN KULTURO (EACEA). EVROPSKA UNIJA IN EACEA ZANJE NE PREVZEMATA NOBENE ODGOVORNOSTI.



BROŠURA ZGODB O USPEHU

2023-3-ES02-KA210-YOU-000176317