



„Cardinity.lt“ projekto sumanytojas - vilnietis Egidijus Andreika. Asmeninio archyvo nuotr.

Norintieji įkurti e. parduotuvę iki šiol susidurdavo su ilga ir sudėtinga apmokėjimo už e. paslaugas grandine, kuri jaunesiems verslininkams dažnai tapdavo pagrindine priežastimi tiesiog numoti ranka į savo sumanymą. Gera žinia ta, kad nuo šių metų pradžios startavus naujam internetiniam projektui - virtualaus mokėjimo kortelių skaitytuvui „Cardinity.lt“ - Lietuvos verslininkams atsirado galimybė savo e. parduotuvėje priimti mokėjimus kredito ir debeto kortelėmis. Apie tai, kaip gimė „[Cardinity.lt](#)“, kalbamės su šio projekto sumanytoju vilniečiu Egidijumi Andreika (28).

Interneto karta

Interneto technologijos vaikina ėmė dominti jau nuo ketvirtos klasės. „Buvo pati interneto pradžia, mačiau, kaip viskas vystėsi, tad pamažu kilo įvairių sumanymų“, - pasakoja verslininkas. Pirmieji E. Andreikos bandymai užsidirbti internetu buvo dar šeštoje klasėje, o nuo vienuoliktos klasės jis jau ėmėsi rimtesnių projektų, daugiausia susijusių su partnerystės rinkodara (angl. affiliate marketing) ir „Google“ raktažodžiais. Internetu gautas pirmasis užmokestis tuomečiam vienuoliktokui atrodė labai didelis. Verslas E. Andreiką visuomet traukė, tad studijas jis taip pat pasirinko kryptingai - įstojo į Vilniaus universiteto Ekonomikos fakultetą. Pašnekovas džiaugiasi,

kad būtent studijuodamas susipažino su puikiais žmonėmis, vėliau padėjusiais jam įgyvendinti verslo sumanymą. Dar pirmame kurse vaikinai parengė verslo planą, padėjusį pamatus 2007 m. įkurtai bendrovei „Click2Sell“, kurios veikla sujungė partnerystės rinkodaros principus, o skaitmeninių produktų pardavėjams užtikrino galimybę priimti apmokėjimus iš klientų.

„Klaidų padaryta labai daug. Tačiau pargriuvęs juk visada keliesi“

E. Andreika

Pirmasis partneris - brolis

Verslininkas prisipažįsta, kad vienas pirmųjų jo sumanymą palaikiusių žmonių buvo jo brolis, kuris nuvijo visas retkarčiais apninkančias abejones ir ryžtingai paragino: „Darom!“ Šiuo metu komandoje su E. Andreika dirba septyni žmonės. Verslininkas džiaugiasi, kad šis komandos branduolys kartu jau aštuonerius metus. Per visus šiuos metus jų komanda iš esmės išsiaiškino, kaip veikia internetinių mokėjimų sistemos. Juk iki šiol bankai skeptiškai žiūrėdavo į norinčiuosius pradėti e. verslą. Apmokėjimo už prekes ar paslaugas internetu grandinę sudarė daugybė sudedamųjų dalių, tad paslaugų kainos išaugdavo, o pati apmokėjimo sistema tapdavo lėta. Šios papildomos kliūtys lemdavo, kad kai kurie daug žadantys e. prekybos sumanymai taip ir likdavo neįgyvendinti. E. Andreika džiaugiasi, kad „[Cardinity.lt](#)“ projektui suteikta Lietuvos banko licencija teikti automatizuotas paslaugas aptarnaujant vartotojus, atsiskaitančius kredito ir debeto kortelėmis. Projekto sumanytojas pastebi, kad prie jų sistemos itin lengva prisijungti, užtenka pasirašyti vieną sutartį ir e. parduotuvę ketinantis sukurti verslininkas gauna visą paslaugų paketą – nebereikia samdyti programuotojų ir pasirašinėti papildomų sutarčių su bankais. Taigi sutrumpėja visa apmokėjimo grandinė, nes sistema veikia vieno langelio principu. Savo projekto varomąją jėgą verslininkas vadina norą sukurti pridėtinę vertę, suburti darnią komandą, daryti tai, kas įdomu.

Dideli lūkesčiai

Projekto „[Cardinity.lt](#)“ sumanytojas prisipažįsta, kad verslo eigą įsivaizdavo daug lengvesnę ir paprastesnę. E. Andreika tvirtina, kad savo verslo niekada nevadino startuoliu, tiesiog turėjo idėją ir tikėjo jos įgyvendinimu. „Lengva pradėti verslą, nes nežinai, kas tavęs laukia. Tačiau pradėjus kelio atgal nebėra, lieka tik nuolat įveikti kylančius sunkumus. Verslo pradžioje visi turime nepagrįstai didelių lūkesčių“, – pabrėžia pašnekovas. E. Andreika

atskleidžia, kad bendrovei „Click2Sell“ įkurti prieš aštuonerius metus prireikė 250 tūkst. litų investicijų. Kitaip, nei tikėtasi, pirmuosius dvejus metus buvo dirbama tik iš idėjos, be jokio atlygio. „Klaidų padaryta labai daug. Tačiau pargriuvęs juk visada keliesi“, – sako jis. Verslininkas prisipažįsta, kad daugiausia mokėsi ir tobulėjo bandymų bei klaidų keliu, nuolat ieškodamas, ką galima padaryti geriau, kad kitą kartą nekiltų panašių nesklandumų. „Nuolat kovoji, stengiesi ir nepasiduodi“, – apibendrina E. Andreika, šiuo metu pamažu investuojantis į savo bendrovę ir plečiantis paslaugų spektrą. Tai puikiai iliustruoja naujasis jų produktas „Cardinity.lt“, kurį verslininkas laiko aštuonerių metų darbo su komanda vaisiumi ir sukauptos patirties išraiška. Šis projektas sukurtas vien tik „Click2Sell“ komandos pastangomis, patiems programuojant ir rūpinantis reikalingomis licencijomis, kurių gavimas užtruko net dvejus metus. „Cardinity.lt“ sumanytojas šventai tiki savo sumanymu. Juk atsiskaitymų kredito ir debeto kortelėmis interneto erdvėje tik daugėja, o verslininkų susidomėjimas smarkiai auga. Ateityje bendrovė planuoja plėsti savo paslaugas kitose Europos Sąjungos šalyse.

Patarimai verslininkams

Pradedantiesiems verslininkams E. Andreika primena, kad svarbu suvokti, jog lengvai uždirbami pinigai tėra tik mitas. Iš tikrųjų užtikrinti e. verslo pelningumą nepaprastai sunku – daug sunkiau, nei atidaryti pelningą parduotuvę ar kavinę mieste. Klaidinga manyti, kad internetinis verslas atsipirks per vienus ar dvejus metus ir ims nešti milijoninį pelną. Tiesa tokia, kad dažniausiai prireikia 5–7 metų, kad įdėtos pastangos pradėtų teikti realią naudą. Juk, nesulaukus investicijų iš šalies, entuziazmas neišvengiamai ima sėkti jau po metų ar dvejų. Vis dėlto, pasiryžus įsteigti e. verslą, svarbiausia šventai tikėti savo sumanymu, turėti pakankamai užsispyrimo ir kantrybės siekti užsibrėžto tikslo.