



„Medinio arkliuko“ įkūrėja - Simona Kupetienė.sypsokytes.lt nuotr.

**Vis dažniau pastebimas skirtingus amatus puoselėjančių asmenų verslumas, tačiau kai kuriems savo amatui paversti verslu visgi pristinga drąsos. Ką reikia žinoti, kad pomėgis taptų sėkmingu verslu, pasakoja Simona Kupetienė, išauginusi nuosavą verslą „[Medinis arkliukas](#)“, o šiuo metu plėtojanti konsultacinę įmonę „[SEOkitchen](#)“.**

### **Kalbėti apie save**

Prieš imantis nuosavos veiklos, ji turi būti mėgstama, kitaip gali pristigti ryžto ir motyvacijos. Būtent todėl, anot pašnekovės, svarbu rasti tai, kas jums patinka, tačiau iki šiol buvo tiesiog pomėgis. Svarbu pastebėti ženklus, leidžiančius suprasti, kad metas žengti į verslo pasaulį.

„Siuvate, siuvinėjate, mezgate, piešiate, drožiate, o kūrybinių idėjų galvoje daugiau nei laiko joms įgyvendinti? Jums laikas pagalvoti, kaip savo mėgstamą užsiėmimą paversti verslu ir pajamų šaltiniu. Ypač jei jūsų kūrinius jau įvertino ne tik artimiausi šeimos nariai, bet ir kaimynai, draugai ar draugų draugai“, – tikina S. Kupetienė.

**„Reklama iš lūpų į lūpas ne tik yra labai galinga, bet ir leidžia išgirsti**

kitų žmonių nuomonę.“

S. Kupetienė.

Anot jos, kalbėjimas yra ypač svarbus veiksnys. Kuo daugiau žmonių bus informuoti apie atsirandantį verslą, tuo daugiau potencialių klientų turėsite ir, tikėtina, gausite naudingų patarimų, padedančių tobulėti.

„Reklama iš lūpų į lūpas ne tik yra labai galinga, bet ir leidžia išgirsti kitų žmonių nuomonę. Taigi pirmiausia apie savo veiklą bei darbus papasakokite ir parodykite kuo didesniai pažįstamų ratui, nes greičiausiai draugai ir taps pirmisiais jūsų klientais“, – sako pašnekovė.

### **Verta pamatuoti jėgas**

Kai apie prasidedantį verslą bus informuota dauguma aplinkinių, svarbus žingsnis išsirinkti pavadinimą. Pašnekovė rekomenduoja nepamiršti jo patikrinti Valstybiniame patentų biure. Be to, svarbu įteisinti nuosavą veiklą. Tam puikiai tinka verslo liudijimas arba individualios veiklos pažyma. Jeigu yra poreikis, galima steigti mažąją bendriją ar didesnę įmonę. S. Kupetienės teigimu, ne mažiau svarbu dalyvauti viešuose renginiuose, kurie ne tik padidins pardavimus, bet ir padės išgirsti klientų nuomones, susirinkti naudingų kontaktų.

„Pabandykite dalyvauti amatininkų mugėje ir taip kuo plačiau paskleisti žinią apie save ir savo kūrybą. Jūros šventė, Kaziuko mugė, Sostinės dienos, kitų miestų šventės – pasidomėkite, kuri mugė labiausiai tinka jums. Žinoma, nepamirškite, kad jūsų tikslas – ne tik parduoti mugės metu, bet ir informuoti. Tad kiekvienam pirkėjui ar jūsų produkcija susidomėjusiam žmogui nepamirškite įdėti skrajutės ar savo vizitinės kortelės, susirinkite kuo daugiau elektroninio pašto adresų, kuriuos galėsite vėliau panaudoti savo naujienlaiškiams siųsti“, – pataria pašnekovė.

Pasak S. Kupetienės, norint sėkmingai plėtoti verslą, išaugusį iš amato, neišvengiami ir žingsniai internete. „Susikurkite savo veiklos „Facebook“ puslapį, kūrybiniams gaminiams reklamuoti taip pat labai tinka „Instagram“. Nepamirškite, kad informacija turi būti atnaujinama reguliariai – neužteks vien turėti puslapį, kuriame nieko nevyksta. Parodykite savo sekėjams ne tik galutinių darbų nuotraukas, bet ir atskleiskite dalį savo kūrybos proceso, papasakokite apie save – visiems patinka tikros istorijos, tikri žmonės. Dirbdami nuoširdžiai ir nuosekliai, netrukus pastebėsite ir socialinių tinklų reklamos naudą“, – patirtimi dalijasi pašnekovė.

Be to, norint didinti pardavimus, tikslinga veiklą perkelti į prekybos platformas internete arba susikurti savo [interneto puslapį](#). „Galima susikurti savo interneto puslapį – šiuo metu gausu galimybių, net ir nemokamų. Kita galimybė – prekiauti [elektroninėse platformose](#), tokiose kaip „Etsy“, „Dawanda“, „Amazon Handmade“ ar „Artfire“. Pranašumai – jums reikės mažesnių finansinių ir laiko investicijų, nei kuriant savo interneto puslapį, nes iškart gausite ne tik puikiai veikiančią sistemą, bet ir rinkodaros priemones verslui plėtoti“, – teigia S. Kupetienė.

### **Svarbu kokybė**

Kuriant verslą reikia bent minimalių rinkodaros žinių, atsakomybės ir kokybės garantijų. Norint, kad verslas augtų, svarbu pateikti klientams tinkamą informaciją. „Labai svarbu kokybiškos nuotraukos. Taip pat daug dėmesio skirkite produkto pavadinimui. Iššūkis, su kuriuo galite susidurti, yra žinių trūkumas, tačiau greičiausiai jūsų problema išsprendžiama paprastai – tereikia pasidomėti tuo „Google“ ar „Youtube“. Jei vis tiek per daug sudėtinga, galite pasamdyti specialistą, kuris jums padės“, – rekomenduoja pašnekovė.

Pasak S. Kupetienės, sėkmingai verslo pradžia ypač svarbūs išsikelti tikslai ir pasitikėjimas savo kuriamą produkcija: „Meilė savo gaminiui ir veiklai visada bus jūsų variklis, varantis pirmyn, tad nenustokite tikėti tuo, ką darote. Pradedantiesiems verslininkams rekomenduoju paskaityti ir knygų ar bent jau straipsnių internete ne tik apie veiklos pradžią, bet ir specifinės bei motyvuojančios literatūros.“