



Aira Zelenauskienė. Asmeninio albumo nuotr.

Marijampolietė Aira Zelenauskienė (23), nuo gimimo šaknis įleidusi Sūduvos sostinėje, visada buvo linkusi į meną, o baigtos studijos aprangos konstravimo ir sukirpimo srityje pastūmėjo pasinaudoti ir Jaunimo darbo biržos inicijuojama verslo rėmimo programa bei įkurti nuosavą lazerinės gamybos verslą „[Studija Z](#)“.

Polinkis į išbandymus įkvėpė verslo idėją

„Manau, kad pati gimiau jau meniškos sielos, o noras daug ką išbandyti ir sukurti paskatino susidomėjimą lazerine gamyba. Idėja gimė visai netikėtai, tekstilės gaminių parduotuvėje pamačius sintetinę odą, kuri buvo korėta ir išpjaustyta smulkiausiomis detalėmis. Tą akimirką supratau, kad noriu žinoti viską apie šią technologiją, šiandien mano veiklai apibūdinti neužtektų keleto žodžių“, – entuziazmu trykšta Studijos Z įkūrėja.

Lazerio technologijos ir jo galimybės – pagrindinis aspektas, kodėl įvyko startas būtent tokioje veikloje. Įdomu tai, kad nors lazeris vienas, tačiau turi septynis skirtingus veikimo principus. Veikimo funkcija visais atvejais tokia pati, tik čia svarbiausia tinkamai suplanuoti laiką ir paskirstyti darbų eilės tvarką. Lazerinei gamybai naudojamos įvairios medžiagos: oda, mediena, guma, organinis stiklas, popierius, nors daugiausia klientų užsakymų

sulaukiama odinių etikečių graviravimo, pjaustymo ir gamybos srityje, todėl vienareikšmiškai tam skiriamas didžiausias dėmesys.

Prekės ženklo išskirtinumas - nauda klientams

Pavadinimas „[Studija Z](#)“ neatsirado šiaip sau, o buvo ilgai ieškotas, mąstytas, kurtas, net norint suteikti jam savotišką simbolinę reikšmę ir neišsiplečiant į ilgus apibūdinimus, o kad būtų lengvai suprantama kiekvienam klientui. Studijos Z savininkė prisimena: „Po ilgų svarstymų ir paieškų nusprendžiau, kad vadinsiuosi „Studija Z“. Studija, kurioje vyksta kūrybinė veikla, tyrinėjimai, gimsta naujos idėjos, o Z raidelė simbolizuoja mane, mano pavardę. Abėcėlėje ji priešpaskutinė, o gyvenime man pirma ir įdomiausia.“

**„Mano veiklos tikslas - kad bet kuris besikreipiantis asmuo gautų tai, ko pageidauja.“
A. Zelenauskienė.**

Lazerinės gamybos srityje veikiantis prekių ženklas „Studija Z“ pats savaime išskirtinumo lyg ir neturi, tačiau Lietuvos rinkoje graviruotų odinių etikečių gamintojų nėra tiek daug. Prieš įkuriant verslą, besidomint rinka ir ją tyrinėjant įvairiose paklausos bei pasiūlos pozicijose, pagal kainų santykį, lyginant skirtingų miestų ir regionų įmones, gauta atsakymų, kurie net lengvai šokiruodavo. Dažnu atveju kainos ir mažmeninio užsakymo kiekis nebuvo pritaikytas mūsų šalies rinkai. Anot verslininkės, Lietuvoje tekstilės pramonė gausiai išplitusi po regionus, jiems taip pat reikia pasiūlyti protingas kainas, kas šiuo atveju ir daroma.

„Natūralu, kad visi trokštame išskirtinumo, žinomumo ir tapti pastebimi didesnėms vartotojų grupėms. Mano veiklos tikslas - kad bet kuris besikreipiantis asmuo gautų tai, ko pageidauja. Pavyzdžiui, gaminamų etikečių kiekiai tampa naudingi abiem pusėms ir išsprendžia medžiagų įsigijimo didmena problemą, nes sutinkama gaminti ir 50 vienetų. Taigi aš sutinku padaryti tiek, kiek nori klientas, o patiriamos išlaidos tenkina ir užsakovą, ir gamintoją“, - pasakoja pašnekovė.

Skintis kelią į verslą padeda nuoširdus bendradarbiavimas

Studija Z veikia apie metus, tačiau klientų ar užsakymų skaičiumi skūstis tikrai negali, tad neatmetama galimybė ateityje įdarbinti dar vieną darbuotoją. Nors įmonė gyvuoja dar labai trumpai, tačiau ryžtingai skinasi kelią į verslą ir jo plėtrą. Kaip ir kiekviename sektoriuje, taip ir šiame,

neišvengiama kritiško auditorijos požiūrio, tačiau visada stengiamasi su kiekvienu vartotoju užmegzti nuoširdų ir kuo glaudesnę ryšį. Kartais pasitaiko ir tokių vertinimų, kad šios srities sudėtingumas gali būti neįveikiamas jaunai verslininkei.

„Turiu įmonių klienčių, su kuriomis puikiai bendradarbiaujame, išanalizuojame ir jų, ir mano produktą, technologiją, įvairius jų variantus ir pan. Tačiau pagrindiniai klientai vis dar yra pavieniai pirkėjai. Teko susidurti ir su didmeniniu gamybos užsakymu, kai buvo teikta pasiūlymų nuo 100 arba 1 000 vnt., bet vadovaujosi ir kitais kriterijais, kurie būtų prieinami ir palankūs visiems klientams, kai kiekis prasideda tik nuo vieno ir išsiplečia iki 100 vnt.“, – džiūgauja verslininkė.

Atsižvelgiant į tai, kad žmonių yra įvairių, nieko keista, kad sulaukiama skirtingų nuomonių bei atsiliepimų apie produktą ir jo kokybę. „Esu linkusi išklaudyti ir neigiamus, ir teigiamus atsiliepimus, komentarus, pastabas ar patarimus. Sulig kiekvienu atliktu užsakymu tikiuosi geros emocijos ir šypsenos, o jų, galiu patikinti, tikrai gaunu su kaupu. Nuolatiniai klientai mano veikloje kuria ne tik pridėtinę vertę, bet ir stabilumą bei žinojimą, kad jie sugrįš ar papildys naujais užsakymais“, – tikina Studijos Z įkūrėja.

Grižtamasis ryšys privalo būti. Jei jo nėra, vadinasi, kažkas daroma ne taip. Neretai entuziazmas darbe, meilė klientui, noras bendrauti, netgi tapimas bičiuliais nejučia priverčia patį žmogų sugrįžti, nes jis jaučiasi laisvai ir būna suprastas, ko iš tikrųjų nori, užsakydamas produktą.

Dirbama siekiant viršyti klientų lūkesčius

Stebint konkurencinę aplinką savame mieste, panašią veiklą vykdančių smulkiojo verslo įmonių matoma, tačiau tame jokio rungtyniavimo neįjuntama, nes daugiausia užsakymų atkeliauja iš kitų miestų ir Europos šalių, nors vis dar sunku pasiekti klientų ratą užsienyje, bet tam investuojamas laikas tik dėl geriausių rezultatų ateityje. Auditorija savaime pasiskirsto pagal užsakomų gaminių kategorijas. Odos etikečių užsakovės dažniausiai moterys, norinčios jas panaudoti savo versluose, o tam reikia vardinio apipavidalinimo. Medienos, gumos, popieriaus ir organinio stiklo pirkėjai – ir vyrai, ir moterys, naudojančios šiuos produktus ne tik veikloje, bet ir buityje.

„Mano veiklos vizija – konkuruoti su didelėmis įmonėmis, nes nenoriu paskęsti ir išnykti vietinėje rinkoje. Taigi stengiuosi planuoti laiką, kad viską sėkmingiau atlikti, laikydamasi specialaus darbų grafiko. Aišku, nutinka taip,

kad visos paros nepakanka, bet koncentruojusi į tikslą, nesustoju ties stresinėmis situacijomis ir tai atveda į maksimalius rezultatus. Užmiegu ir keliuosiu su mintimi viršyti klientų lūkesčius“, – aiškina prekių ženklo „[Studija Z](#)“ įkūrėja.

Studijos siūlomą gaminių asortimentą artėjančių švenčių proga greitai papildys edukacinė produkcija ne tik suaugusiesiems, bet ir mažiesiems bei išskirtinė drabužių linija.

„Ženkite pirmą žingsnį! Rinkite informaciją, darykite klaidų, nes jos įkvepia naujoms idėjoms, ir nebijokite. Rizikuokite, nes tai variklis, verčiantis mus judėti į priekį“, – pataria A. Zelenauskienė.