



**Komanda, idėja, finansai, klientai - ką pasirinkti ir kas svarbiausia? Šie klausimai per metus, ko gero, aplankė daugelį pradedančiųjų. Trys jau patyrę ir sėkmingai savo startuolius ne vienus metus plėtojantys verslininkai - Mažųjų nuomonės formuotojų (angl. micro-influencers) startuolio „Unboxed“ įkūrėjas Tadas Deksnys, inovatyvaus startuolio „Rube X“ autorius Gediminas Nemanis ir rinkodaros automatizavimo įrankio, vieno sėkmingiausių lietuviškų startuolių „Omnisend“ vadovas Rytis Laurinavičius - atskleidžia, kad svarbiausia - niekada nenustoti mokytis. Jie sutiko pasidalinti pamokomis, kurias išmoko šiemet.**

### **Kultūriniai skirtumai naudingi**

Šiais metais startuolis „Unboxed“ pasiekė svarbių pokyčių. Lietuvos ir JAV rinkose įsitvirtinęs startuolis ne tik jau skaičiuoja milijonines investicijas, tačiau metams įpusėjus gebėjo sužavėti ir vieną stipriausių Azijos investuotojų. Pasirašyta sutartis, anot T. Deksnio, atnešė ir svarbią pamoką verslui - palaikyti asmeninius santykius ir prisitaikyti prie skirtingų kultūrų versle.

„2018 m. su „Unboxed“ komanda patekome į akseleratorių Azijoje, tad teko

nemažai keliauti ir susipažinti su tokiomis rinkomis kaip Indonezija ar Filipinai. Nemaniau, kad kultūriniai skirtumai gali turėti tokią didelę reikšmę tam, kaip verslai bendrauja tarpusavyje. Labai didelę dalį sandorių baigties lemia asmeniniai ryšiai, tad jų kūrimas užtrunka, prireikia daugiau kantrybės, nei plėtojant verslą Europoje ar JAV“, – teigia pašnekovas.

### **Koncentruotis į esmines problemas**

T. Deksnys, dalindamasis savo patirtimi, pataria kitiems startuoliams nekreipti tiek daug dėmesio į smulkmenas, kurios dažnu atveju gali būti nevertos laiko, kuris išnaudojamas.

„Su komanda esame sudeginę ne vienus metus sprendami nepagrindines klientų problemas, tad palinkėčiau sutelkti dėmesį į A lygio problemų sprendimą, išdrįsti keisti kursą, jei dabar sprendžiama problema yra per maža – jūsų vartotojams ar verslo klientams nėra pats svarbiausias prioritetas“, – akcentuoja pašnekovas.

### **„Nematomi“ darbai irgi svarbūs**

Startuolio „Rubee X“ vadovas G. Nemanis sako, kad 2018-ieji šiam verslui buvo pasiruošimo metas. Buvo atliekami visuomenei nematomi darbai, kurie itin svarbūs tolesniems tikslams pasiekti. Startuolio pagrindinis ateinančių metų tikslas – prekyba parduotuvėse prietaisu „Rubee X“, kuris gali bet kurį dviratį paversti elektrine transporto priemone.

„Tikslas skamba gana paprastai, tačiau, kai pradedi gilintis į detales, paprastumo daug nelieka. 2018 m. praleidome praktiškai užsidarę nuo pasaulio, dirbdami minėtus „nematomus“ pasiruošimo darbus. Sprendėme inžinerinius, gamybos, finansavimo, pardavimų klausimus, kūrėme esmines partnerystes tiekimo ir pardavimų kanaluose. Tam, kad produktas patektų į parduotuvių lentynas, jam reikia ne tik fiziškai susukti varžtelius ir atvežti į sandėlį, tačiau jis turi būti suprojektuotas atsižvelgiant į reglamentų keliamus reikalavimus, turi būti pagamintas kokybiškai ir už visai pardavimo grandinei priimtina kainą. Turi būti aiškus produkto serviso procesas, sutvarkyti finansiniai srautai, sudėliota rinkodaros strategija, pardavimų tinklai, jų sąlygos ir t. t. Tai yra tik dalis namų darbų, kuriuos privalu atlikti prieš pasirodant pasauliui. Tam reikia laiko, kantrybės, resursų ir bene svarbiausia – supratimo, kad kiekvieną dieną atsiras naujų, iki tol nežinomų iššūkių“, – pasakoja pašnekovas.

Anot jo, atliekant tokius darbus, labai svarbu tinkamai kontroliuoti savo

emocijas, mat neretai verslininkus užklumpa beprasmybės jausmas ir tokiais momentais svarbiausia suvokti, dėl ko visa tai daroma.

„Atliekant „nematomus“ darbus, kartais apima jausmas, kad ratai sukasi, tačiau automobilis nevažiuoja. Neabejoju, jog šį jausmą yra pajutę daugelis startuolių. Tokiu metu itin svarbu nepamesti svarbiausio, pagrindinio užsibrėžto tikslo, laikyti jį visos komandos mintyse, vizualiai tai įsivaizduoti ir to siekti. Ir nors progresas link išsvajoto tikslo kartais atrodo skaudžiai sunkus ir lėtas, nereikia duoti kelio dvejonėms. Visi procesai pradeda vieningai „groti“ kaip gerai suderintas orkestras tik ties paskutiniais 5 procentais, visiškai prie pat finišo tiesiosios. Neišlaikant aiškaus siekiamo tikslo, labai lengva pasiklysti, neatpažinti kritiškai svarbių darbų ir pernelyg sureikšminti ne tokius svarbius procesus. Taigi kryptingai siekite savo tikslų ir žinokite, kad pasaulis yra lankstesnis, nei gali pasirodyti. Jam pakeisti reikia tik užsispyrimo ir pakankamai laiko“, – įsitikinęs G. Nemanis.

## **Nebijoti dalintis**

Antroji pamoka, kurią startuoliams pateikia G. Nemanis, – nebijoti kurti bendruomenę ir patiems būti aktyviais jos nariais. Stipri startuolių bendruomenė Lietuvoje, anot pašnekovo, gali pakylėti visus verslus ir išspręsti daugybę problemų.

„Palinkėčiau glaudesnio bendradarbiavimo ir kiekvienam startuolio vadovui iškelčiau asmeninį tikslą – dvi valandos per savaitę pagalbos panašioje srityje dirbantiems startuoliams. Nustebsite, kiek daug žmonių 100 kilometrų spinduliu sprendžia lygiai tas pačias, jūsų jau išspręstas problemas. Kelios valandos praktinės pagalbos kitam startuoliui gali sutaupyti ilgus mėnesius darbo. Tad linkiu stipresnio bendruomeniškumo ir drąsaus dalinimosi žiniomis. Dėl to laimi visa startuolių bendruomenė ir Lietuva“, – teigia G. Nemanis.

## **Leisti startuoliui augti**

Lyg antrindamas G. Nemanio minčiai apie pasaulio lankstumą, startuolio „Omnisend“ vadovas R. Laurinavičius teigia, kad startuolio gyvenime ateina momentas, kai augant tenka keistis ir rinktis kiek kitokius kelius, negu buvo planuota idėjos gimimo metu. Anot jo, tai normalu ir kartais gali tapti net geriausiu sprendimu verslui.

„Startuoliui, teikiančiam „verslas verslui“ sprendimus, protingiausia pradėti nuo mažų klientų ir nuolat augti prie vidutinio dydžio bei didelių verslų.

Vienas teisingiausių 2018 m. sprendimų buvo „Omnisend“ posūkis nuo elektroninio pašto rinkodaros įrankio mažiems verslams į daugiakanalės rinkodaros automatizavimą augantiems tvariems verslams“, – pasakoja R. Laurinavičius.

Be to, verslininkas atkreipia dėmesį, kad augimą tiesiogiai veikia ir komandos tobulėjimas. Būtent tai yra esminis sėkmės veiksnys ir pamoka, kurią privalo įsisavinti kiekvienas.

„Ateinančiais metais linkiu nenustoti lavinti įgūdžių. Lietuvoje turime daugybę puikių idėjų, bet mums dar labai trūksta gebėjimų sėkmingai tas idėjas įgyvendinti. Idėja tesudaro 20 proc. sėkmės, o 80 proc. lemia įgyvendinimas“, – įsitikinęs R. Laurinavičius.