



Vidmantė Kriukienė. Linos Jushke nuotr.

Prieš ketverius metus sugrįžusi iš JAV, kur padirbėjusi renginių organizavimo srityje ir įgijusi, kaip pati sako, užburiančios patirties, vilnietė Vidmantė Kriukienė (29) kartu parsivežė ir nuosavo verslo idėją. Pradėjusi nuo vestuvinių kvietimų kūrimo ir sumaniusi daug kitų kūrybinių idėjų bei augant jomis pasinaudoti norinčių klientų ratui, ji sostinėje įkūrė [Balta studija](#). „Studija atvėrė duris labai greitai - patalpas įsirengėme per 15 dienų, tad reikėjo sparčiai persiorientuoti iš laisvos menininkės į pardavėjos poziciją“, - sako šiandien savo sukurtame versle besisukanti pašnekovė.

Patirtis JAV užbūrė ir padėjo surasti savo kelią

[Baltos studijos](#) savininkė V. Kriukienė nekūrė nuosavo verslo idėjų ir planų, kol nepagyveno JAV. „Ši veikla, sakyčiau, atėjo savaime. Studijuodama dirbau JAV prabangiame užmiesčio klube, kuriame tekdavo aptarnauti renginius, kuriuose vidutiniškai būdavo apie 200 svečių, o dažnai ir daugiau. Mane užbūrė, kaip organizuotai vyksta renginys: ar tai būtų pašėlusios graikų vestuvės, ar solidus jubiliejus, didžiulė komanda turėdavo dirbti itin kokybiškai, atsakingai ir vieningai tam, kad pavyktų renginys. Nuo tada ypač pamėgau vestuves. Bet ne iš romantiškosios pusės, o kaip ypatingą renginį - nuoseklų darbą, kurio metu sukuriamas ne tiesiog parduodamas produktas,

bet įgyvendinama didžiausia kažkieno svajonė, svarbiausias gyvenimo momentas. Tuo metu jau žinojau, kad būtinai noriu užsiimti renginių veikla, tik dar nežinojau, kad pasuksiu ne organizaciniu, bet estetinio išpildymo keliu“, – prisimena pašnekovė.

Viskas prasidėjo nuo vestuvių kvietimų kūrimo

Grįžus į Lietuvą, viskas susidėliojo tarsi savaime. Viena pažįstama pora paprašė Vidmantės ir tuomet dar būsimo jos vyro sumaketuoti jiems vestuvių kvietimus, o bekuriant juos gimė tiek idėjų, kad galiausiai buvo sukurtas visas vestuvių dizainas nuo spaudos darbų iki floristikos, o po tų vestuvių iš karto gautos kelios užklauskos ateinantiems metams.

Pirmuosius veiklos metus Kriukų pora dirbo palengva: užsibrėžė tikslą ne užsidirbti, bet sukaupti nuotraukų rinkinį ir svarbiausia – patirties. „Su pirmaisiais klientais dirbome labai atvirai, nemeluodami sau ir jiems, kad kažko galbūt dar nežinome, neturime ar nemokame. Jau pirmaisiais metais supratome, kad mums neįdomu kopijuoti svetimus darbus, nuotraukas iš interneto ar savo pačių prieš tai įgyvendintas idėjas. Kiekviename renginyje stengdavomės pasiūlyti vis naują idėją, įsigyti naujo rekvizito. Labai greitai šis rekvizito ir idėjų bagažas jau buvo per sunkus, kad tiesiog dirbtume iš namų. Todėl 2014 m. pabaigoje apžiūrėjome pirmas komercines patalpas savo pamėgtame Naujamiestyje ir iškart jas išsinuomojome“, – apie paprastai susiklosčiusią verslo pradžią pasakoja V. Kriukienė.

Pasirinko bendrauti su klientas senoviniu būdu

Dauguma Baltos studijos klientų – renginių organizatoriai, fotosesijų stilistai, savo vestuves planuojančios nuotakos. Ir nors verslo pradžioje aplinkui daugelis savo verslus perkėlinėjo į internetinės prekybos platformas, nuomojosi darbo vietas bendradarbystės centruose, studijos sumanytoja sako, kad jiems su vyru norėjosi susikurti klientų ratą tuo senuoju, archajišku būdu – kuriant nuoseklius santykius, ilgalaikį ryšį su klientu. Tad vieni pirmųjų įkūrė dekoracijų nuomos studiją, kurioje klientas galėjo gauti ne tik daiktų, bet ir tiesioginę konsultaciją, rinktis ne iš nuotraukų, bet derinti daiktus tarpusavyje. Taip pat pradėjo ir prekybą gėlėmis. „Visada turime tik savo skonį atliepiančius augalus, todėl ir klientas dažniausiai užsako jau turėdamas rekomendacijų arba iš anksto apsisprendęs, kad mūsų skonis sutaps“, – tikina pašnekovė.

Paslaugų sektoriuje darbas yra tiesiog įdomus

Verslininkė V. Kriukienė svarsto, kad turbūt visi dirbantieji paslaugų srityje pasakytų, kad šis darbas negali būti neįdomus, nes kiekvienas klientas atneša vis kitų iššūkių ir priverčia į tą patį darbą pažiūrėti bei jį atlikti vis kitaip. Pasak jos, darbas su klientu, ypač jo asmeninių švenčių atveju, tai kartu ir darbas su jo nuotaikomis, besikeičiančiais norais, jo nustatytu darbo organizavimu: „Vienam klientui gali užtekti tik bendro susitikimo paslaugai užsakyti, o kitam gali reikėti ir daugybės laiškų, žinučių, susitikimų ir kontrolinių skambučių. Turiu prisitaikyti prie kiekvieno kliento nustatytų bendravimo ir paslaugų atlikimo poreikių.“

Konkurencija didėja ne procentais, o kartais

Konkurencija renginių versle naują bauginą tik pačioje veiklos pradžioje, nors, žiūrint iš dabartinės perspektyvos, tuomet jos beveik ir nebuvo. Baltos studijos šeimininkė tvirtina, kad pastaraisiais metais konkurentų daugėja ne procentais o kartais, visgi kol kas ji jaučiasi rami, nes įdėtos pastangos atsiperka ir dauguma klientų lieka ilgam ir drąsiai rekomenduoja kitiems. Kai kurie klientai, kuriems kūrėme asmeninę šventę, vėliau grįžta su užsakymais savo darbovietėms. Tad užsimezga nuolatiniai ryšiai ne tik su privačiais klientais, bet ir įmonėmis.

„Deja, tai, kas labiausiai padėjo išsilaikyti rinkoje, šiandien man tampa ir didžiausiu sunkumu. Kadangi nuo pat pradžių daug dėmesio skyriau sukurti asmeniniam ryšiui su kiekvienu klientu, šiandien tai kartu ir stabdo veiklos plėtrą, – netikėtai priduria V. Kriukienė. – Dauguma klientų nori užsakymą derinti susitikę asmeniškai su manimi ir tikisi, kad jį įgyvendinsiu taip pat savo, o ne darbuotojo rankomis. Tad šiandieną didžiausiu uždaviniu tampa laiko padalijimas tarp kūrybos, gamybos ir vadybos reikalų išlaikant kokybę. Tai reiškia, kad kol sprendimas nerastas, laisvalaikio ir laisvadienių terminas kol kas pamirštas mano žodyne.“

Tenka galvoti ne apie savo norus, o ko trūksta studijai

Pirminės verslo kūrėjos investicijos atsipirko per kelerius metus. Tačiau ji pabrėžia, kad renginių sritis priklausoma nuo tendencijų, sezoniškumo ir daugybės kitų veiksnių, tad tenka investuoti visą laiką. „Kol kas tenka džiaugtis paprastu uždarbiu, o vaikstant po parduotuves galvoti ne apie tai, ko norėčiau sau, bet ko trūksta [Baltai studijai](#)“, – šypsodamasi sako jos savininkė, kasdien sau kartojanti, kad turi daugiau dėmesio skirti komunikacijai, reklamai, plėtrai, bet dažniausiai po pirmo kliento skambučio, kuris dažnai trunka dešimtis minučių, tie dalykai vėl atsiduria antrame plane.

Reikia atvirai pasitarti su savimi

Galvojantiesiems apie nuosavą verslą kūrybinga pašnekovė rekomenduoja kuo atviriau pasitarti su savimi: „Įsivertinti realistiškai, koks žmogus esate, kiek laiko ir jėgų galėsite skirti naujai veiklai. Jei esate kruopštus perfekcionistas, jums turbūt netiks staigus įsiveržimas į rinką. Jei esate rizikos žmogus, greičiausiai nesiimsite veiklos, kuriai reikia ilgamečio pasirengimo, amato įvaldymo. Siūlau veiklos imtis drąsiai, bet nepamiršti ir savo asmenybės. Jei jums reikia tris kartus pamatuoti ir tik tada pjauti, geriau pasilikti laiko ir daryti būtent taip. Nes, per anksti įstūmus save į veiklą, gali greitai aplankyti nusivylimas. Jei kaip tik bijote, kad skaičiuojant ir ilgai ruošiantis išgaruos noras ar pasens idėja, tuomet galbūt geriau nesvarstyti ir nesiruošti visko vienam, o pasitelkti komandą, kad kuo greičiau būtų galima pradėti veiklą.“