

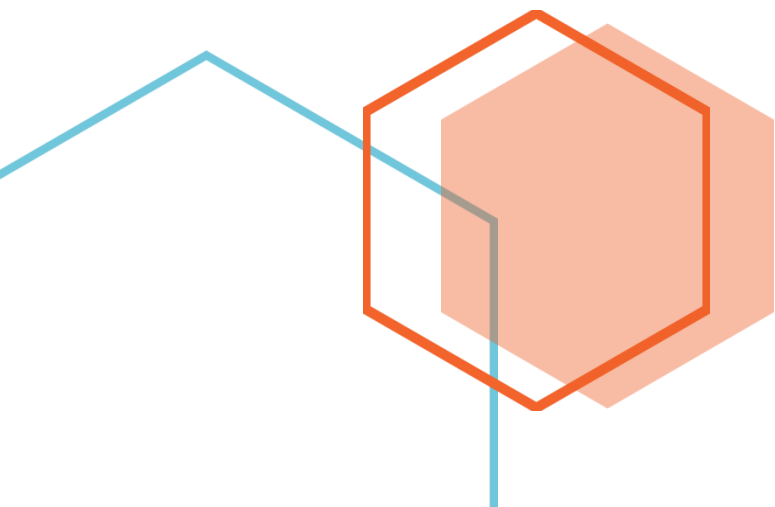


# [Veselka Nikolova]

---

[Bułgaria]

" Szukaj wyzwań i stałego rozwoju "





## Doświadczenie osoby

Urodziłam się w małym miasteczku położonym nad brzegiem rzeki Ogosty w zachodnich Bałkanach.

Ukończyłam Liceum Języka Obcego na kierunku język francuski. Następnie kontynuowałam naukę, uzyskując tytuł magistra ekonomii.

Swoją przedsiębiorczość rozpoczęłam od firmy, w której miałam wcześniejsze doświadczenie. Przez dłuższy czas pracowałam jako broker ubezpieczeniowy i będąc zaznajomiona z taką pracą (obowiązki, wymagania, itp.), zdecydowałam się stworzyć własną firmę ubezpieczeniową. Obejmowała ona całe spektrum ubezpieczeń, od ubezpieczeń na życie (indywidualne i grupowe), do samochodów, mienia, odpowiedzialności cywilnej itp.

## Wstęp

Veselka Nikolova jest właścicielem dużej firmy zajmującej się sprzedażą bezpośrednią, wykorzystującej marketing wielopoziomowy. Ma 52 lata, urodziła się na zachodniej granicy Bułgarii i obecnie mieszka i pracuje w Vratsa od 24 lat.

## Pierwsze kroki w przedsiębiorczości i napotkane trudności

Jak wspomniano powyżej, moja pierwsza przedsiębiorcza próba związana była z różnego rodzaju ubezpieczeniami - na życie, samochodowymi, majątkowymi itp. zarówno dla klientów prywatnych, jak i korporacyjnych.

W 2008 roku założyłam własną firmę z kilkoma pracownikami. Byłam bardzo pewna swoich umiejętności w sektorze ubezpieczeń i dlatego zaczęłam pracę bez zewnętrznego doradztwa i wsparcia.

Główne trudności, z którymi się zetknęłam były następujące:

- Biurokracja - stale napływały roszczenia o różnego rodzaju opłaty.
- Zasady i przepisy - w 2011 roku wymagania dotyczące utrzymania licencji ubezpieczeniowej były mocno zawyżone. Wysokie wymagania dotyczące bardzo dużego kapitału gwarancyjnego były dla mnie jedną z najtrudniejszych rzeczy. W pewnym momencie pracowałam tylko nad utrzymaniem równowagi finansowej.
- Słaba siła robocza - bardzo szybko zdałam sobie sprawę, że praca w charakterze ubezpieczyciela to jedno, bycie właścicielem firmy ubezpieczeniowej to co innego. W rzeczywistości myślałam, że to, co trzeba zrobić, aby być profesjonalistą ubezpieczeniowym, to tylko trochę wiedzy z zakresu badań monetarnych bez specjalistycznego szkolenia, ale zdecydowanie się myliłam.
- Konkurencja - na rynku jest wiele firm ubezpieczeniowych i dlatego istnieje intensywne wyzwanie dla ubezpieczycieli. Większość firm ubezpieczeniowych, zwłaszcza te nowe, ma mniejszą wiarygodność. W rzeczywistości większość ludzi bardziej ufa już istniejącym firmom ubezpieczeniowym w porównaniu z nowymi firmami, ponieważ nowe przedsiębiorstwa działają na granicy bankructwa i sukcesu - i nikt nie lubi podejmować ryzyka za niewielką sumę pieniędzy, jaką mają.





## **Jak i dlaczego osoba odniosła sukces, jakie wyciągnęła wnioski**

Mogę powiedzieć, że mi się udało, ponieważ decyzję o zamknięciu firmy podjęłam wystarczająco wcześnie, zanim zbankrutowałam lub byłabym zadłużona. Uważam nawet, że moja porażka jest sukcesem, ponieważ nauczyła mnie kilku bardzo ważnych lekcji i dała mi odwagę i motywację do przekierowania moich wysiłków na coś innego.

Kiedy nam się nie udaje, uczymy się. Rozwijamy się i dojrzewamy, osiągając nowe zrozumienie i inne spojrzenie nie tylko na biznes, ale także na życie, miłość, pieniądze, relacje i ludzi. Jesteśmy zmuszeni do nawiązywania nowych kontaktów, wypełniania luk tam, gdzie wcześniej nie „tęczyliśmy punktów”.

Lekcje wyciągnięte z porażki to jedne z najcenniejszych lekcji, jakie można było zdobyć w życiu. Porażka ukształtowała mnie na lepsze i oto niektóre z lekcji, których się nauczyłam:

- Porażka nie jest końcem drogi - kiedy się nie udaje, czujesz się jak na końcu linii. Czujesz, że wszystko, na co kiedyś miałeś nadzieję i o czym marzyłeś, jest teraz całkowicie poza twoim zasięgiem. Wywołuje to u ciebie emocjonalne koszty. Rozbija cię fizycznie, psychicznie i duchowo. Ale uświadomiłam sobie, że porażka nie jest końcem drogi. Porażka służyła mi bardziej niż przeszkadzała. Pomogło mi to zbudować to, kim jestem dzisiaj.
- Stajesz się bardziej pasjonatem swojej misji - dwie pierwsze firmy Henry'ego Forda poniosły klęskę. Pierwsza zbankrutowała. A z drugiej musiał odejść z prawem do swojego nazwiska po wielkim sporze. Ale to właśnie jego trzecia próba przypieczętowała transakcję. Był tak zafascynowany swoją misją, że odmówił poddania się. Dowiedziałam się, że jest to naturalny postęp, im więcej razy zawiedziesz, tym bardziej pasjonuje cię twoja misja! Jest to rezultat dopracowania pomysłów w twoim umyśle, utrwalenia ich w myślach, uczynienia ich o wiele bardziej realnymi i konkretnymi.
- Zrozumienie znaczenia właściwych partnerów i zespołu - być może rozpoczynasz swoją działalność jako firma jednoosobowa, ale w wielu sytuacjach nie jest to

wskazane. Różni ludzie mają unikalne mocne strony, a umiejętność połączenia wspaniałego zespołu i wykorzystania połączonych mocnych stron może się bardzo opłacić.

- Musisz skupić się na tym, co jest naprawdę ważne dla rozwoju biznesu - jeśli musisz co miesiąc sporządzać długie, szczegółowe, spersonalizowane raporty, jeśli musisz ponosić ścisłą odpowiedzialność, jeśli musisz przetwarzać i chronić informacje zawierające zbyt wiele danych osobowych i wspierać je dużą ilością dokumentów uzasadniających, lepiej zastanów się, czy takie obciążenie jest warte, szczególnie dla mikroprzedsiębiorstwa.
- Bądź w zgodzie z przepisami i ewentualnym wsparciem - ramy prawne i regulacyjne (LRF) mają ogromne znaczenie i wpływ na rozwój i utrzymanie wszelkiego rodzaju działalności gospodarczej. Należy być bardzo dobrze poinformowanym o LRF, jak również o wszelkich możliwych schematach i programach wsparcia finansowego.

## **Obecna sytuacja i wskazówki dotyczące sukcesu**

Doświadczenie zdobyte w kontaktach z ludźmi, szerokie grono znajomych i umiejętności handlowe były dla mnie dodatkowym atutem i ukierunkowały mnie na rozpoczęcie nowej działalności gospodarczej - firmy sprzedaży bezpośredniej, aktywnie działającej do chwili obecnej. Mam teraz znacznie większy zespół i jestem w pełni przekonana o ich umiejętnościach i lojalności wobec firmy. Odkąd miałam problemy z finansami w poprzednim czasie, teraz zatrudniłam menedżera finansowego, aby śledził sprawy finansowe.

### Wskazówki dotyczące sukcesu:

- Bądź przygotowany na wyzwania finansowe - jak już wspomniałam, płynność finansowa była moim największym wyzwaniem. Cokolwiek robisz, uważaj na długi - to jeden z największych zabójców małych przedsiębiorstw. Środki utrzymania Twojej firmy zależą od tego, co masz w portfelu, więc każdy grosz musi być trzykrotnie sprawdzony. Utrzymuj niskie koszty ogólne i efektywnie zarządzaj przepływem środków pieniężnych.
- Zbuduj zespół, który podziela Twoją wizję - to proste: wspaniali ludzie tworzą wspaniałą firmę. W miarę rozwoju





firmy, być może będziesz musiał zatrudnić pracowników. Po pierwsze, poświęć trochę czasu na przeprowadzenie dokładnych wywiadów z ludźmi, aby upewnić się, że pasują oni do Twojej kultury i podzielają Twoje wartości. Po drugie, trudno jest zrezygnować, ale ważne jest, aby nauczyć się delegować zadania. Wreszcie, nie oczekuj, że ludzie będą twoimi klonami. Bądź otwarty na nowe opinie i sugestie. Zawsze dobrze jest mieć świeże spojrzenie na stare sposoby pracy.

## **Podsumowanie**

Zawsze wierzyłam, że naszym celem jest osiągnięcie wielkich rzeczy i poszerzenie zakresu naszego życia w krótkim czasie, jaki mamy. Dla mnie osiągnięcie wyższego poziomu sukcesu oznacza utratę strachu przed porażką. Bez względu na to, ile pieniędzy czy sukcesu ma firma, ten strach jest stałą barierą dla poszerzania skali tych osiągnięć. Trzeba szukać wyzwań i ciągłego rozwoju!