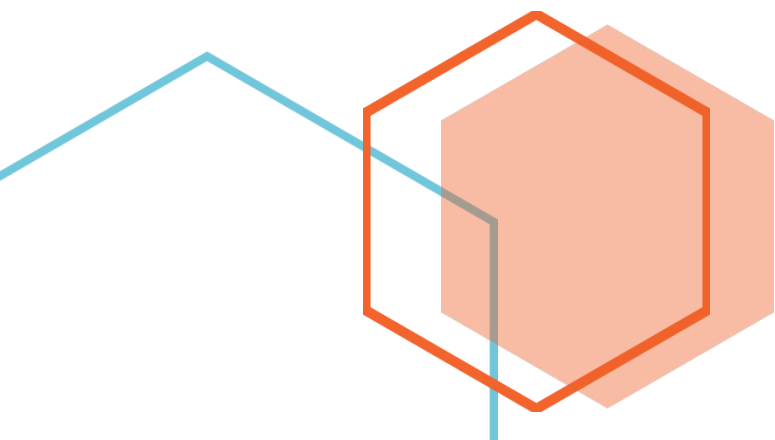




Veselka Nikolova

[Bulgaria]

" Cerca le sfide e lo sviluppo costante".





Informazioni sulla persona

Sono nata in una piccola città che si trova sulle rive del fiume Ogosta nei Balcani occidentali.

Mi sono diplomata alla Scuola Superiore di Lingua Straniera con un diploma in francese. Dopo di che, ho continuato la mia formazione con un master in economia.

Ho iniziato la mia attività imprenditoriale con un'azienda in cui avevo avuto esperienze precedenti. Lavoravo come broker assicurativo da tempo e avendo familiarità con il lavoro (mansioni, requisiti, requisiti, ecc.), ho deciso di creare una mia compagnia di assicurazioni. Ha coperto l'intero spettro delle assicurazioni, dalla vita (pacchetti individuali e di gruppo), all'automobile, alla proprietà, alla responsabilità civile, ecc.

Breve introduzione

Veselka Nikolova è proprietaria di una grande azienda di vendita diretta, che utilizza il marketing multilivello. Ha 52 anni, è nata al confine occidentale della Bulgaria e attualmente vive e lavora a Vratsa da 24 anni.

Primi passi nell'imprenditorialità e difficoltà incontrate

Come accennato sopra, il mio primo tentativo imprenditoriale ha riguardato diversi tipi di assicurazioni - vita, auto, proprietà, ecc. rivolte sia alla clientela privata che a quella aziendale.

Nel 2008 ho fondato la mia azienda con pochi dipendenti. Avevo molta fiducia nelle mie capacità nel settore assicurativo e così ho iniziato senza alcuna guida o supporto esterno.

Le principali difficoltà che ho incontrato sono state legate a:

- ✓ Burocrazia - c'erano costantemente richieste di risarcimento per diversi tipi di tasse.
- ✓ Norme e regolamenti - Nel 2011 i requisiti per il mantenimento della licenza assicurativa sono stati fortemente gonfiati. Gli elevati requisiti per un capitale di garanzia molto elevato sono stati una delle cose più difficili per me. Ad un certo punto, stavo lavorando solo per mantenere l'equilibrio finanziario.
- ✓ Manodopera debole - Molto presto, mi sono resa conto che lavorare come assicuratore è una cosa, essere proprietario di un'azienda di assicurazioni è un'altra. In realtà, pensavo che per essere un professionista assicurativo bastasse solo una certa conoscenza degli studi monetari senza una formazione specializzata, ma mi sbagliavo di sicuro.
- ✓ Concorrenza - Ci sono molte compagnie di assicurazione sul mercato e quindi c'è un'intensa sfida per gli assicuratori. La maggior parte delle imprese di assicurazione, specialmente quelle nuove, hanno meno credibilità. In effetti, la maggior parte delle persone si fida maggiormente delle compagnie di assicurazione più consolidate rispetto alle nuove imprese, dato che le nuove imprese sono gestite su una linea sottile tra fallimento e successo, e a nessuno piace correre rischi con la scarsa quantità di denaro di cui dispongono.

Come e perché la persona ha avuto successo, lezioni apprese

Posso dire che ci sono riuscita perché ho preso la decisione di chiudere l'azienda abbastanza presto prima di fallire o





indebitarmi. Considero persino il mio fallimento come un successo, perché mi ha insegnato alcune lezioni molto importanti e mi ha dato il coraggio e la motivazione per riorientare i miei sforzi in qualcos'altro.

Quando falliamo, impariamo. Cresciamo e maturiamo, raggiungendo una nuova comprensione e una prospettiva diversa non solo sul business, ma anche sulla vita, l'amore, i soldi, le relazioni e le persone. Siamo costretti a fare nuove connessioni, colmando lacune dove prima non avevamo collegato i punti.

Le lezioni apprese attraverso il fallimento sono alcune delle lezioni più preziose che si possono raccogliere nella vita. Il fallimento mi ha plasmato in meglio ed ecco alcune delle lezioni che ho imparato:

- ✓ Il fallimento non è la fine del percorso - Quando si fallisce si ha l'impressione di essere alla fine della linea. Sembra che tutto quello che una volta si sperava e sognava sia completamente fuori dalla portata di tutti. E' un sacrificio emotivo. Ti distrugge fisicamente, mentalmente e spiritualmente. Ma quello che ho capito è che il fallimento non è la fine del percorso. Il fallimento mi è servito più di quanto mi abbia ostacolato. Ha contribuito a farmi diventare quella che sono oggi.
- ✓ Diventate più appassionati della vostra missione: le prime due aziende di Henry Ford hanno fallito. La prima è andata in bancarotta. E ha dovuto andarsene dalla seconda con i soli diritti al suo nome dopo una grande discussione. Ma è stato il suo terzo tentativo a suggellare l'accordo. Era così appassionato della sua missione che si è rifiutato di arrendersi. Ho imparato che è una progressione naturale: più volte si fallisce, più si diventa appassionati della propria missione! E' il risultato dell'affinare le idee nella tua mente, consolidandole nel pensiero, rendendole molto più reali e concrete.
- ✓ Capire l'importanza dei giusti partner e del team - Si può iniziare la propria attività come un'unica persona, ma questo non è consigliabile in molte situazioni. Persone diverse hanno punti di forza unici, e la capacità di mettere insieme una grande squadra e di sfruttare i punti di forza combinati può ripagare in modo sostanziale.
- ✓ Dovete concentrarvi su ciò che è veramente importante

per lo sviluppo dell'azienda – Se dovete stilare report lunghi, dettagliati e personalizzati ogni mese, se dovete essere strettamente responsabili, se dovete elaborare e proteggere informazioni contenenti troppi dati personali e supportarle con molti documenti giustificativi, è meglio considerare se un tale onere vale la pena, soprattutto per una microimpresa.

- ✓ Essere in linea con i regolamenti e il possibile supporto - Il quadro giuridico e normativo (LRF) ha una grande importanza e un grande impatto sullo sviluppo e il mantenimento di tutti i tipi di business. Dovreste essere ben consapevoli di LRF, così come di eventuali progetti e programmi di sostegno finanziario.

Situazione attuale e consigli per il successo

L'esperienza che ho acquisito nel trattare con le persone, l'ampia cerchia di conoscenti e le capacità commerciali sono stati un plus e mi hanno orientato ad avviare una nuova attività commerciale - società di vendita diretta, che si estende attivamente fino al momento presente. Ora ho un team molto più grande e sono pienamente fiduciosa nelle loro capacità e nella loro fedeltà all'azienda. Dal momento che ho avuto problemi finanziari la volta precedente, ora ho assunto un direttore finanziario per tenere traccia delle questioni finanziarie.

Consigli per il successo:

- ✓ Prepararsi alle sfide finanziarie - Come ho già detto, il flusso di cassa è stata la mia sfida più grande. Qualunque cosa facciate, fate estrema attenzione al debito - questo è uno dei più grandi assassini delle piccole imprese. Il sostentamento della vostra azienda dipende da cosa c'è nel portafoglio, quindi ogni centesimo deve essere controllato tre volte. Mantenete bassi i costi generali e gestite il flusso di cassa in modo efficace.
- ✓ Costruire un team che condivida la tua visione - È semplice: grandi persone fanno una grande azienda. Man mano che la vostra attività cresce, potrebbe essere necessario assumere personale. In primo luogo, prendetevi il tempo di intervistare le persone in modo approfondito per assicurarvi che si adattino alla vostra cultura e condividano i vostri valori. In secondo luogo, può essere difficile lasciare andare, ma è importante imparare





a delegare i compiti. Infine, non aspettatevi che la gente sia il vostro clone. Siare aperti a nuove opinioni e suggerimenti. E' sempre bene avere nuove prospettive sui vecchi metodi di lavoro.

Conclusione

Ho sempre creduto che il nostro scopo è quello di raggiungere grandi cose e ampliare la portata della nostra vita nel breve tempo che abbiamo. Per me, raggiungere un livello di successo superiore significa perdere la paura di fallire. Non importa quanto denaro o successo abbia un'azienda, questa paura è una barriera costante per ampliare la portata di questi risultati. Bisogna cercare le sfide e lo sviluppo costante!