



Проект
за воспоставување бизниси
во мултиетнички средини

Студии на случај



Трпеливост и многу напор вткаени во изработката на традиционална облека – Шкељќими ДООЕЛ - Тетово

Зелије Алили е успешна жена-претприемач, која својата креативност ја преточува во доходовен бизнис за изработка на традиционална облека од срма, монистри и кристали наменети за свадби и други прослави. Првите чекори во изработка на украси за облека ги направила кај други работодавци, каде се стекнала со соодветно искуство и пракса. Познавајќи ги своите претприемачки потенцијали, Зелије одлучила самостојно да работи и да отвори своја фирма.



„Во секој еден од моите производи има вткаено многу љубов, страс и трпеливост“ - вели Зелије и додава дека најголема награда за нејзината работа е насмевката на лицата на задоволните клиенти.

Денес, дуќанот на Шкељќими ДООЕЛ се наоѓа во центарот на Тетово и раскажува безброј приказни на задоволни клиенти. Уникатноста кај нејзините производи се добива преку лично создадените дизајни, што ги дистанцира од конкурентската понуда на производи.

Од домашна работилница до „онлајн“ пазар

Успешната приказна на Шкељќими ДООЕЛ започнува во семејниот дом во Тетово, каде во приспособена работна просторија од 20 м² Зелије почнала да ги прима првите нарачки и да ги изработува уникатните производи. Зголемената побарувачка е причината поради која подоцна одлучила да изнајми дуќан во центарот на Тетово каде ги изложува своите производи кои сега се многу подостапни за купувачите. Сакајќи да фати чекор со технолошките напредоци, таа вложува во развој на продажбата преку интернет-нарачки. Ваквиот потег довел до драстично зголемување на продажбата и месечен обрт од 60 до 80 илјади денари. Следствено на тоа се јавила потреба и за понатамошно проширување на бизнисот, па фирмата склучила партнерство со друга локална фирма која се занимава со изработка на венчаници. Партнерството им носи заедничка корист на двете фирми за изработка на производи со уникатен белег.

Предизвици на патот кон успехот

Почетоците, како и во повеќето фирми, биле доста тешки, но надминувањето на секој еден предизвик ја храни со сила уште поодлучно да продолжи понатаму. Како основач, Зелије е единствениот вработен во Шкељќими ДООЕЛ и е задолжена за сите активности поврзани со бизнисот, како во делот на производство, така и во продажбата. Дополнителна тешкотија ѝ претставува цикличната побарувачка, односно зголемената побарувачка на производи во летниот период и намалената во зимскиот период. Еден од најголемите предизвици со кои се соочува е како да ги задоволи барањата на купувачите во текот на летото, ако се има предвид дека производството на вакви производи одзема многу труд и време. За таа цел Зелије има направено план за производство поврзан со обука на млади практиканти, а планира и да обучи група млади лица кои ќе ѝ помагаат во производството под нејзин надзор.

Планови за иднината

Трендот на зголемување на продажбата ја поттикнал сопственичката на Шкељќими ДООЕЛ да размислува во насока на континуирано напредување и проширување на производството, додека проблемот со пласман на производите е соодветно решен. Идните планови на фирмата се движат во правец на проширување на бизнисот со вработување повеќе лица и инвестирање во нови технологии за производство на облека. Во моментот компанијата има потреба од најмалку уште еден вработен кој ќе произведува и ќе помага во продажбата, како и мала група производители-практиканти. Исто така во догледно време компанијата планира да набави компјутерска машина за автоматизирано везење срма, што ќе доведе до намалување на потребното време за изработка. Во иднина фирмата планира да ја интензивира соработката со реномирани дизајнери кои можат да вклопат елементи со срма и полускапоцени камења во рамките на своите уникатни производи.

Изјава – клиент Атиџе Зенуни

„Производише на Зелије се квалитетни, уникатни и убаво изработени. Се одредив за нејзините производи затоа што сум сигурна дека на која



било свеченост ќе изгледам многу убаво и уникатно бидејќи кај неа нема некое парче кое се повторува. Благодарение на Зелије јас се чувствувам посебно на секоја прослава. Таа го разбира мојот вкус и секогаш го изработува што јас сум го замислила на нејзин неовторлив начин.“

Бизнис во подем: одгледување печурки –

ИЗ Јорданчо Миневски, Крива Паланка

За печурката буковка велат дека е еликсир на здравјето. Во народот позната е и како шумска острига, покрај во исхраната, таа се користи и за намалување на болките и за релаксација на мускулите. Количините буковки кои можат да се најдат во природата ем се тешко достапни, ем не се доволни да ги задоволат потребите на пазарот. Имајќи го ова предвид, Јорданчо Миневски од Крива Паланка го развива и успешно го води својот бизнис за производство на печурки од сортата буковки.

Вели дека немал претходно искуство во одгледување на печурки, но љубовта и упорноста која ја вложува во работата за кратко време придонеле на пазарот да понуди одличен производ. Мојата цел е, додава тој:

„Да ѝ онудам свежа и квалитетна буковки на локалниот пазар, ѝа зајакнам користењето на најсовремени техники за производство, одржувам блиски контакти со кувачите и нудам брза достава на производите“.



Јорданчо е дипломиран економист кој отсекогаш покажувал голем интерес кон примарното производство на земјоделски производи. По завршувањето на економскиот факултет, работи како книговодител во маркет, каде се стекнува со искуство во финансискиот менаџмент, што сега како млад претприемач вешто го користи. Одгледувањето печурки на почетокот му било сосема

ново и непознато, но неформалното образование преку користење литература, посети кај производители и употреба на дигитални технологии му овозможиле да го започне и успешно да го развие својот бизнис.

Краткиот рок на употреба - најголем предизвик

Најголемиот предизвик со кој се соочува Миневски е краткиот рок на употреба на свежата буковки. Заложбата за испорачување свеж и висококвалитетен производ до купувачите подразбира потреба од навремен пласман на целото производство и ги зголемува транспортните трошоци.

Производството на печурки може да го работи секој, од најмлад, до најстар, вели Миневски, но клучот на успехот е пласманот на производите. Затоа, тој во иднина, покрај проширување на производството, планира да посетува програма за советување со која ќе се здобие со преговарачки техники кои ќе му ја зголемат продажбата и дополнително ќе развива добри односи со купувачите и другите субјекти на пазарот.

Задоволство од првата реколта

Иако во зачетоците на своето работење, во малиот производствен капацитет од 30м², фирмата Миневски ја направи и првата берба. Резултатот од вложениот труд и големата посветеност во работата се околу 250 кг свежа буковка секој месец. Тоа засега не е премногу, но задоволството е големо заради целосниот пласман на производот преку договорна продажба за познат купувач. Производот е добро позициониран на локалниот пазар, а најголемото достигнување се гледа кај купувачите кои појавуваат голема заинтересираност за соработка, поради добриот квалитет и цената на понудените производи.

Следни чекори

За да може да воспостави континуирана понуда на производи на пазарот, фирмата планира да го зголеми и прошири производството во нов и поголем производствен објект во близина на Крива Паланка. Тоа ќе подразбере и потреба од нови вработувања, со што ќе даде придонес и во зајакнување на локалната економија. Но, амбициозниот Јорданчо не застанува тука. Во наредните пет години тој планира дополнително проширување на бизнисот со отворање линија за конзервирање на печурките, како и модернизирање на системот за нивно одгледување. Неговата визија е фирмата Миневски да биде прв избор кога станува збор за свежа и квалитетна печурка.

Изјава – соработник - откупувач Сашко Митовски, сопственик на Етно гостилница воденица 3 од Крива Паланка

„Со Јорданчо се знаеме уште од раниите школски денови и ми беше мило кога слушнав дека почнал свој бизнис. Јас преферирам и исклучиво избирам квалитетни, па на заедничко барање веднаш воспоставивме соработка и уште од старт можам да кажам дека сум задоволен од квалитетот и доследноста на производот. Слушнав и сум убеден за неговата желба и амбиција за развој и му посакувам сè најдобро и доколку продолжи да работи професионално и има конкурентни цени, предвидувам дека ќе имаме одлична соработка во иднина.“



Бизнис кој им дава свежина на објектите –

ТП Дизајн екстра, Крива Паланка

Огромното искуство во градежништвото кое го стекнал работејќи во други компании, но и самостојно, биле причина Марјан Пешовски да ја основа својата компанија ДМ Дизајн екстра од Крива Паланка. Големата побарувачка на пазарот за стручна и професионална работна сила го натерале да размислува во насока на започнување сопствен бизнис.

ДМ Дизајн екстра е компанија која им дава свежина на објектите, нудејќи услуги за молерисување, изработка на фасади, изолации и услуги за разубавување на просторот. Секој еден објект на кој работеле вредните раце

на мајстор Марјан раскажува своја приказна и крие свои тајни. Но во сите се вградени најквалитетни материјали и се направени со голема професионалност и љубов. Марјан има огромно искуство во градежништвото кое го стекнал работејќи во други компании и самостојно. Првите почетоци ги направил пред 15 години кога го почнал занаетот во локална фирма како молер, а подоцна заминал и на работа во странство

каде работел како сидар. По враќањето од странство неформално се занимавал со молерски услуги, за да го основа подоцна својот бизнис.

Во лето се работи турбо, во зима се одмара

Природата на градежничката работа е таква што зависи од временските услови. Најголема побарувачка на услугите на ДМ Дизајн екстра има во летниот период, послабо во есен и пролет, но во зима скоро и да нема работа. Ваквата циклична природа на бизнисот е голем предизвик за Марјан. Заради тоа, покрај него, во периодите на зголемена побарувачка на услугите, тој ангажира дополнителни 2-3 лица кои му помагаат во работата. Размислува и за постојано вработување дополнителни работници, со што ќе се отвори можност и за изведување поголеми објекти, како и за склучување партнерства со други фирми и заеднички настап на тендери.



Нови техники за повеќе клиенти

Стандардните услуги кои ги нуди ДМ Дизајн екстра се добро прифатени на пазарот. Но неговата желба покрај свежината на објектите да им даде и друг лик, го носи во насока на проширување на услугите со користење нови техники и дополнителни украсувања на простори во зависност од потребите и барањата на клиентите. Дел од овие техники можат да се изведуваат и во зима, па на тој начин ќе се надмине предизвикот со неработење во текот на зимските месеци. Дополнително, тоа ќе овозможи простор за излегување на бизнисот од локални граници и негово проширување во Куманово и во Скопје.

Визија за иднината

За овој вид услуги секогаш ќе има побарувачка, вели Марјан, додавајќи дека клучно е да се одделиш од конкуренцијата. Затоа тој при својата работа употребува квалитетни материјали и на секој објект му посветува онолку време колку што е потребно квалитетно да се заврши работата. Моето мото е, додава тој, подобро да се остане подолго време на еден објект и да се заврши работата професионално, за да послужи истиот подоцна како реклама на бизнисот.

Визијата за развој на бизнисот се однесува на вработување повеќе луѓе, набавка на опрема и континуирана технолошка обука на сите вработени. Планира за три години бројот на вработени да порасне на 5, но и да ја поседува целокупната потребна опрема за изведување на работите. Најголема инвестиција во таа насока, вели, е набавка на скеле за изведување фасади и очекува дека истото ќе може да го набави најдоцна за три години.

Изјава – сопственик Марјан Пешовски

„Јас со оваа работа се занимавам многу долго време и сметам дека има просперитетна иднина. Иако на почетокот бев многу скептичен околу регистрацијата на мојот бизнис, сега сум уверен дека човек кој сака да работи и кој е упорен, не може да не успее. Од лично искуство препорачувам работата да се извршува професионално и навремено. Квалитетно завршената работа е нашиот најдобар придружник – како реклама за долготрајност на бизнисот. И доколку има и за мене, а ќе има и од каде да одвојам за државата и да ги платам сите даноци и такси.“



Бизнис скроен по мерка – бутик Елегант ХС – с. Теарце, Тетово

Селвије Амети е семејна жена која со помош на својот бизнис им нуди ново руво на своите клиенти. Во малата, но уредена продавница со многу вкус и љубов во Теарце, Селвије продава машка и женска облека за сите возрасти. Дополнително, на своите клиенти им нуди и мали шивачки услуги за, како што вели самата, сè да им биде по мерка.

„Не е лесно да водиш продавница за облека. Треба да си во тек со модните трендови, да ги знаеш потребите на клиентите и да најправиш добра процена на количините кои можеш да ги продадеш. Згора на тоа, набавката на стока подразбира и чесни патувања, како низ Македонија, така и во странство“ - додава Селвије.

Желбата за основање сопствена фирма подолг период тлеела во неа. Пред пет години завршила курс за шивачки, што подоцна ѝ помогнало полесно да се вработи како шивачка во бутик. Работата во бутикот ѝ помогнала да научи корисни работи за бизнисот, од тоа како се прави набавката, па сè до тоа како треба да се одржуваат блиски контакти со купувачите и да се согледаат нивните потреби.

Семејството и руралното опкружување не ја одвратиле од нејзината замисла, напротив, биле мотив плус за докажување. Денес Селвије е горда сопственичка на бутикот Елегант ХС, кој се наоѓа на главниот пат во с. Теарце.

Лојалноста на клиентите најголем предизвик

За да може една мала продавница за облека успешно да се позиционира на пазарот, мора пред сè да ја добие битката со постојните бутици

во местото, но и со тие во околните

градови. Селвије тоа многу добро го знае, па за да привлече повеќе купувачи, таа ги нуди најсоодветните производи и услуги. Тајната на успешната продажба е во добрата комуникација и познавањето на желбите на клиентите, а лојалноста на купувачите не се стекнува преку ден, па затоа макотрпно работи нудејќи производи



со добар квалитет и конкурентни цени. Услугата за кројачки корекции во бутикот ѝ дава дополнителна предност пред конкурентите.

Победа над себеси

Отворањето сопствена фирма за Селвије е најголемиот успех. Таа успева да ги надмине предизвиците кои ги носи улогата на семејна жена и жена која доаѓа од рурална средина и храбро чекори кон остварување на својот сон. Бизнисот го води комплетно самостојно, од планот на набавки, до продажба и финансиска евиденција. Започнала со само 76 артикли, за да нуди набрзо асортиман од 535 различни производи, наменети за жени и деца. Резултатот е константно зголемување на бројот на купувачи и нивно задоволство од понудената услуга и производите.

Јасен план за иднината

Селвије има јасно зацртани планови за развој на сопствената фирма. Најпрво, зголемената работа изискува дополнително ангажирање на работна сила, а понатаму ќе можат да се понудат и дополнителни услуги. На пазарот недостасува рачно шиена женска облека за свечености и други пригоди, па плановите се ова да се додаде како нова услуга. Дополнително, се разгледува и можноста да се оствари партнерство со некој од локалните кројачи, за да се шијат полесно и побрзо производите и да се изработуваат малите шивачки корекции. Зголемување на бројот на продажни објекти и во други градови, исто така е на списокот на планови за развој на фирмата.

Изјава – Мерита Елмази, претставник од локалната самоуправа (општина Tearce)

„Многу ми е мило што заедно со претставниците од проектот ја идентификувавме Селвије да земе учество. Таа сега има регулиран бизнис и верувам дека ќе има успешна иднина затоа што е ујорна и е човек од збор. Исто така се надевам дека отворањето на овој мал бизнис ќе придонесе за елиминирање на родовата нееднаквост во областа на економијата и чувствителноста и подигањето на свеста кај жените во руралните средини. За неа лично што многу ќе помогне во обезбедување на пензиските бенефиции, во имплементацијата на здравствената заштита и во обезбедувањето сигурна иднина.“



Органските екопроизводи извор на егзистенција –

ИЗ Милован Веселиновски, Ранковце

Милован потекнува од земјоделско семејство за кое единствен извор на егзистенција била продажбата на земјоделски производи. Тој успешно ги вкрстува фактот дека органските производи добиваат на популарност и неговите солидни познавања на земјоделското производство и започнува сопствен бизнис за производство на органски производи. Ја основа Агро Даре од Ранковце, компанија која се занимава со производство на органски јајца, мед и житарици. Неговото огромно искуство и знаење се отсликуваат во квалитетот на производите. Милован обрнува големо

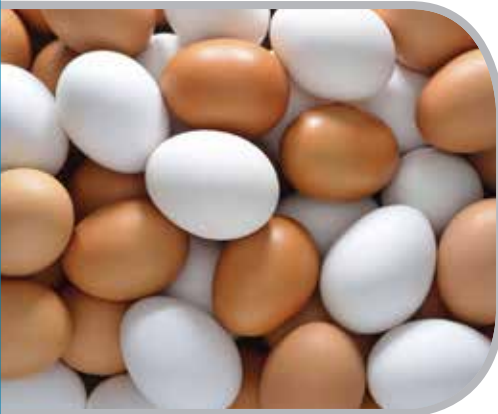
внимание на храната, локацијата и начинот на одгледување на живината и пчелите со цел да направи органски производ корисен за неговите купувачи.

Својата професионална бизнис-приказна ја започнал со отворање земјоделска аптека во Ранковце, а ја продолжил со други помали инвестиции од примарното земјоделско производство. Поголеми чекори прави со земање под концесија на државно земјоделско земјиште од 20 ха, кои ги додава на своето произ-

водство и добива вкупна површина од 25 ха за производство на житарици. Подоцна бизнисот го проширува со производство на органски јајца и мед кои ги продава на локалниот пазар. Често овие производи се наоѓаат и на трпезите на туристите кои за викенд ги посетуваат прекрасните предели околу Ранковце.

Голема конкуренција - ниски цени

Клучниот предизвик на секој бизнис е постигнување подобра продажна цена на производите. Големата конкуренција во производството на житарици ја намалува откупната цена, а тоа влијае и на ограничување на профитот. Согледувајќи го ова, Милован наместо да ги продава количините произведени житарици кај локалните фармери,



одлучува да одгледува кокошки, со цел дел од производството да искористи за хранење на живината. На тој начин инвестира во проширување на асортиманот на производи, но и во добивање органски јајца, како краен производ кој го пласира на пазарот. Конкуренцијата во производство на органски јајца е многу помала, па Милован со нивна продажба остварува поголем профит.

Три производи на пазарот

За пет месеци колку што постои фирмата, на пазарот веќе пласира три сопствени производи: органски јајца, житарици и органски мед. Побарувачката за органски производи секојдневно расте, па за произведените 7.500 јајца месечно, како и за другите производи, фармата може лесно да обезбеди соодветен пласман. Од друга страна, голем акцент се става на односот и соработката со локалните земјоделци со цел да обезбеди загарантиран пласман на житарките.

Идни планови

Развојот на бизнисот сопственикот го гледа во инвестиции во техничка опрема за производство на јајца, како што се: калибратор, печат, поилки и хранилки. Исто така размислува и за проширување на производството со крави, јунци и свињи за продажба на млеко и месо. Дополнително, сопственикот има големи амбиции да изгради етно комплекс со добра селска атмосфера за пријатен престој и одмор, каде би можел да ги понуди своите квалитетни органски производи.

Изјава – Гордана Стефковска-Вељановска, раководител на проектот

„Милован ме импресионира од самиот почеток како човек со позитивен став кон себе и кон земјоделскиот живот, кој верува дека може да се усее само врз основа на својот труд. Тоа ретко се среќнува. Тој искрено верува во удобноста на руралниот живот и не размислува за иселување поради што посебно го почитувам. Го гледам како човек со големи планови, со верба и визија за иднината и искрено верувам дека во тоа ќе успее.“



Проектот го спроведува:

Консалтинг за стратешки развој - Проектна канцеларија,
бул. „Партизански одреди“, бр. 43А, 1/1/11

1000 Скопје, Република Македонија

Телефон: + 389 (0)2 3119 107

www.sdc.com.mk



British Embassy
Skopje

Проектот е поддржан од
Британската амбасада во Скопје

Подготовката на овој леток беше овозможена со поддршка од Британската амбасада во Скопје, во рамките на проектот „Воспоставување бизниси во мултиетнички средини“. Мислењата и ставовите наведени во овој леток не ги одразуваат секогаш мислењата и ставовите на Британската амбасада во Скопје.

