



Конференција

„Улогата на жената во процесот на правна и економска реформа во Македонија”

- Реферати -

gtz

Partner for the Future.
Worldwide.





КРЕАТИВНОСТА ОТВОРА СВЕТ НА НЕОГРАНИЧЕНИ МОЖНОСТИ



СУЗАНА НАУМОСКА

дооел спа „Изиди“, Охрид

Периодот на транзиција во Република Македонија предизвика бран на затворање на постојни фирмии со големи капацитети, а со тоа и висока невработеност. Со години излезот се бара во поттикнување на развојот на мали и средни претпријатија за кои основен предуслов, покрај правилната политика на владата на една земја, потребно е и присуство на претприемачки дух кај населението. Мал е бројот на оние кои со минимални финансиски инвестиции, но со голема креативност и работливост, во периодот од деведесеттите успеаја да формираат мали бизниси кои успешно опстојуваат и понатаму се развиваат. За жал, ова уште повеќе се однесува на женската популација во државата. Еден од клучните фактори за успешноста на бизнисот е моментот на реализирањето на новата идеја во вистинското време, придружен со соодветни вештини и принципи во работењето. Да се открие можноста и таа да се зграОчи, во комбинација со осознаеноста на сопствените капацитети, сè уште е лимитирачки фактор за започнување нов бизнис.

Краток вовед за Компанијата „Изиди“

Трговското друштво за производство, трговија и услуги ДООЕЛ „ИЗИДА“ е основано на 27.05.1994, со седиште на Булевар „Туристичка“,

бр. 44/3-1 Охрид.

Основач на Компанијата е Сузана Наумоска, родена на 23.03.1971 година, дипломиран менаџер по туризам на ФТУ Охрид, сопруга и мајка на две деца.

Компанијата почна да работи во 1994 година со козметички салон на изнајмен простор од 20 m², со еден вработен козметолог – основачот. Во тоа време, капацитетот на работење изнесуваше еден клиент на час, а се нудеа десетина козметички услуги. Само по шест месеци, бизнисот почна да се развива по нагорна линија, бројот на клиенти се зголемуваше, бројот на вработените паралелно растеше, така што денес „Изida“ работи во сопствен простор од 120 m² со деветмина вработени, со капацитет од 10–15 клиенти на час и со палета од над 100 понудени услуги. Првичниот мал козметички салон прерасна во мини СПА-центар со најсовремена ИПЛ & ИРФ (лазерска и радиофреквентна) технологија и со стручен тим вработени: физиотерапевти, козметолози, естетичари.

Последнава деценија козметологијата прераснува во барана професија, а козметиката станува дел од современото живеење. Козметичките салони, и „Изida“ како лидер во регионот во оваа бранша, полека стануваат неразделен дел од сèвкупната туристичка понуда на регионот.

Секој почеток е тежок, но упорноста вреди и се враќа со големи камати

Започнувањето сопствен бизнис секогаш е придружен со ризици и со неизвесност, а во периодот на деведесеттите години малкумина беа подгответи да станат претприемачи и да одговорат на предизвикот за самовработување.

Моето незадоволство од работата во државните институции (лаборант во Општата болница во Охрид), немањето можност за исказување на моите креативни способности, чувството за неискористеност на сопствениот капацитет и општата ограниченост, како во работењето така и финансиски, ме натераа на возраст од 21 година да започнам сопствен бизнис. Згора на тоа, успешното санирање на сопствениот проблем – акнозна кожа, како и траумите низ кои поминав обидувајќи се да ја санирам својата кожа, ме мотивираа да го пренесам моето искуство и да им помогнам и на други.

Со мал почетен капитал, со голема љубов и верба во козметиката, со поддршка од семејството, но судрена со голема недоверба и однапред осудена на неуспех од целото опкружување, започнав сопствен бизнис во козметиката под мотото на божицата Изидра „*Преобразба и плодност*“ (преобразбата како суштина во козметиката, а плодноста во однос на растежот на бизнисот).

Покрај вообичаените проблеми кои го следат започнувањето на секој нов бизнис, еден од главните проблеми со кои се судрил во периодот на деведесеттите години беше разбивањето на постојните клишеа, предрасуди и стереотипи и воопшто неприфаќањето на оваа професија во една мала средина. Погрешното сфаќање на важноста и видот на оваа професија, бараше дополнителни напори за да се истрае во процесот на промовирањето на козметологијата и многу умешност во креирање на пазарот.

Дали клиенти треба да бидат само жени, или и мажи? Што ќе каже средината ако тие се негуваат? Дали корисниците на услуги ќе бидат етикетирани? Како да се подигне свеста во вистинската насока и оваа професија правилно да се разбере?

Повеќе од јасно беше дека треба да се работи на подигање на свеста за оваа работа.

Од друга страна, пак, влегувањето во секторот услуги со нова понуда, истовремено значеше и неможност да се црпат специфични информации за поставување и за организација на бизнисот по примерот „*копирај од другите*“. Непостоењето локални добавувачи на потребниот материјал и на опрема во тоа време, создаваше дополнителни проблеми и бараше креативност во нивното разрешување.

Основен предуслов во истражноста да се пласира нешто ново, е вербата во сопствената успешност. Водена и мотивирана од девизата: „*Човекот постигнува толкав успех, колку што очекува од себеси*“, пристапив кон изнаоѓање начини за разрешување на проблемите.

За да се промовира козметологијата и за да се подигне свеста за нејзината важност и благодат за здравјето и убавината, започнав како уредник и водител на континуирана серија емисии на тема „Во светот на убавината“, во партнество со локалните медиуми.

Моите скромни посети на саеми и на конференции во најблиското опкружување во соседните земји, односно во Софија и во Белград, низ периодот се прошируваа во следење на најновите трендови кои се откриваа на саемите во Љубљана, Париз, Ница, Болоња... Контактите

се ширеа, а моите вештини се усовршуваа. Така, клиентите на „Изид“ имаа можност да ги користат најновите достигнувања во козметологијата без да патуваат надвор од регионот. Денес поседувам над 30 лиценци и дипломи за работа и сум единствениот козметолог со мајсторска диплома од Занаетчиската комора, под покровителство на Комората од Кобленц (Германија).

Верувам во принципот на континуиран професионален развој и држење чекор со времето и во новонастанатите услови. Клиентите секогаш се во потрага на најдоброто, а оние кои првично ги носат новитетите секогаш се во предност. Секако, тука не треба да се заборави ризикот, кој е придружен дел на новите инвестиции. Во внесувањето новитети и во следењето на трендовите на западноевропските пазари, никогаш не смеат да се заборават локалните околности и моќта на локалниот пазар, што бара постојано соодветно приспособување и модифицирање во однос на понудената услуга, цените и сл.

Во период од 12 години, во соработка со Работничкиот универзитет „Кузман Шапкарев“, според програма и учебник кои сама ги изработив, низ практична и теоретска настава под мое водство се едуцираа над 200 кадри од регионот. Често некои од нив се составен дел од мојот тим, но продолжуваат и со отворање свои бизниси. Конкуренцијата од ден на ден се зголемува, но тоа треба да се разбере како буден коректор на сопствената развојна политика.

Од друга страна, пак, сопственикот на мал бизнис секогаш започнува како работник во својот бизнис, но за да се издигне на ниво на менаџер треба да има способност да гради добри тимови на професионални луѓе, на кои ќе може да ја потпре сопствената фирма. Оттука, особено внимавам новостекнатите знаења секогаш да им ги пренесам на моите кадри.

Денес работам и како едукатор за словенечката фирма „Искра медикал“ во регионот на Македонија, Албанија и Косово.

За создавањето на еден бизнис, најчесто ќе слушнете дека клучни се финансиските средства. Примерот на „Изид“ покажува дека некогаш е доволен само мал капитал со кој ќе се започне едноставно, а успешноста во работењето и менаџментот ќе го обезбедат неопходниот капитал за идните проширувања на бизнисот.

Мојата успешност и профилираноста на „Изид“ во браншата на услужните дејности се должат на:

- Лојалност – како во приватниот, така и во деловниот свет таа не може да се купи, туку треба да се заслужи: *Верен клиент - богат влог за вашата иднина*, или, *Еднаш клиент* – засекогаш клиент преку:
 - о висок квалитет на понудените услуги,
 - о индивидуален пристап – сите луѓе не се исти,
 - о позитивен пристап и умешност да се задоволат потребите и на најпребирливите клиенти,
 - о почитување на клиентот,
 - о првиот впечаток е поважен отколку што се смета, тоа се првите вибрации врз коишто луѓето започнуваат да ја градат довербата,
 - о правилно информирање и советување;
- следење на трендовите и држење чекор со времето:
- о воведување нови услуги и модернизирање на опремата,
- о квалитетни апарати и препарати за работа,
- о атрактивност на интериерот за работа и континуирани креативни промени;
- создавање сопствен бренд;
- добра организација на Компанијата и менаџмент на тимот.

Работните простории, стручноста на тимот, палетата услуги и производи и клиентите прават затворена целина, цврсто се меѓусебно поврзани и не функционираат ако еден од нив затаи. Нивната функционалност доведува до синергија.

Од една нова служба дејност во деведесеттите, козметологијата денес е нераздвоен сегмент на живеењето и на анимациите во туризмот. Стилот и начинот на живеење на современиот човек денес ја креираат побарувачката козметичките салони полека да прераснат во велнес - спа центри. Допирот на кожата прераснува во допир на душата.

Се надевам дека со имплементација на новите стратегии за развој, каде што туризмот е препознат како водечка индустрија во Охрид и во регионот, козметологијата како бранша ќе си го најде своето место во добивањето поддршка од локалната самоуправа и од другите туристички институции /организации.

Моето живеење и работење за сите кои ме познаваат е пример за неисцрпна енергија и за креативност на жената. Жена, мајка, сопруга, пријателка, хуманитарка (член на клубот „Лајанс“ од Охрид) и над сето тоа успешен менаџер на сопствениот бизнис. Жена со челична рака

и со свилена раквица – така ме нарекуваат клиентите. Зашто жената токму тоа го поседува – моќ во дејствувањето, челична дисциплина и сензитивност за потребите. Погледнете во себе и откријте ги Вашата моќ и енергија. Бидете креативна и откријте го светот на отворените неограничени можности