

Sėkmingas verslo vystymas yra svarbus gerovės veiksnys šalies ekonomikai, ypatingai to verslo, kuris geba kurti didelę pridėtinę vertę. Sėkmingai vystomas verslas ne tik kuria aukštos vertės produktus, bet ir sukuria gerai apmokamas darbo vietas, bei gali sumažinti aukšto lygmens specialistų emigraciją.

Detaliam susipažinimui apie vieno startuolio verslo vystymo atvejį pateikiame G. Gasiulio straipsnį - „**Dalytis daiktais lietuviai mokys ir britus, ir vokiečius**“ (publikuotas 2014-08-30 lrytas.lt portale).

\*\*\*

*Kam pirkti, jei gali pasiskolinti? Ir atvirkščiai: kam parduoti, jei gali išnuomoti? Daiktų dalijimosi platformos Dalinuosi.lt įkūrėjai prieš beveik dvejus metus dar nežinojo, ar lietuviams patiks skolinti (ir skolintis), tačiau tikėjimas idėja ir atkaklumas davė rezultatą: jaunieji verslininkai gali drąsiai vadintis sėkmingu startuoliu.*

*Dabar jiems Lietuvoje jau ankšta, tad šįmet savo idėją jie rengiasi pristatyti užsienyje.*

*Svetainėje Dalinuosi.lt galima rasti apie pusantro tūkstančio įvairiausių daiktų, pradedant knygomis, drabužiais, žaidimų konsolėmis ir baigiant automobiliais. Tačiau iki to, ką turi dabar, tinklalapio įkūrėjų laukė ilgas ir banguotas kelias.*

### **Skolų kalendorius**

*Apie platformą, kurios nariai galėtų dalytis daiktais tarpusavyje, Paulius pradėjo galvoti maždaug prieš ketverius metus. Tuo metu neseniai universitetą baigęs žurnalistas nusipirko automobilį ir kitų daiktų, tad turėjo, kaip pats sako, „kreditinę kortelę su nemažu limitu“.*

*Prasidėjus atleidimų ir algų mažinimo vajui jam teko keisti darbovietę, tačiau padėtis iš esmės nepasikeitė – alga buvo sumažėjusi kone trečdaliu. Galvoje sukosi mintys parduoti mašiną.*

*Sykį internete jis perskaitė straipsnį apie tai, kad vieno Didžiosios Britanijos miesto gyventojai dalijasi automobiliais, o specialiame kalendoriuje pažymi, kam ir kada konkrečios mašinos reikės. Bet kam apsiriboti tik automobiliais? „Dažnai nutinka atvejų, kad neatsimeni, kur tavo daiktai yra, kas juos pasiskolino ir pamiršo atiduoti. Vienam atrodo, kad tas, kas pasiskolino, turi grąžinti; kitam – atvirkščiai: jei nesikreipia, matyt, nereikia. Taigi nusprendėme pasidaryti sau tokią platformą su kalendoriumi“, – pasakojo P.Valatkevičius.*

*Kurį laiką ji veikė uždaramame draugų rate, bet aktyvumas buvo nedidelis: žmonių mažai, daiktų retai kam prireikia, taigi įrankio galimybės buvo neišnaudojamos. Todėl komanda nusprendė žengti kitą žingsnį ir 2012-ųjų spalį virtualūs Dalinuosi.lt vartai buvo viešai atverti – savo daiktais galėjo dalytis visi norintys.*

*Entuziazmo nestokojantys jaunieji verslininkai ten jau buvo įkėlę daugybę savo daiktų, mat tikėjosi nuomininkų antplūdžio. Bet teko nusivilti: žmonės domino tik pavieniai konkrečių kategorijų daiktai. Be to, naujo projekto populiarumas nešovė į padanges – susidomėjimą reikėjo „uždirbti“, o vartotojus išlaikyti.*

*„Iš pradžių buvome keturiese. Aktyviai dirbome apie mėnesį, gruodį jau turėjome grįžti prie darbų – valgyti juk reikia. Aš likau dirbti visu etatu, kiti prisijungdavo po darbų. Bet būdavo, kad ir savaitę ar dvi nė vienas neturėdavo laiko. Paskui grįžęs randi daugybę užklausų, el. laiškų“, – prisiminė Dalinuosi.lt vadovas. Tai jis vadino svarbia klaida: startuoliams privalu reaguoti į vartotojų atsiliepimus, mat jei pirmieji nariai jais nepasitikės, nerekomenduos ir kitiems.*

### **Metė darbą Suomijoje**

*Supratę, kad taip verslo užauginti nepavyks, komandos nariai turėjo apsispręsti: dirbame arba skirstomės. Visą savo laiką projektui skirti apsisprendė du įkūrėjai, P.Valatkevičius ir Mantas Živačevskis. Pastarasis dėl to metė programuotojo darbą Suomijoje ir grįžo į Lietuvą.*

*Beje, dalijimasis daiktais jam buvo nesvetimas – visą savo gyvenimą į kuprinę galintis susikrauti Mantas Suomijoje reikiamus daiktus (baldus, namų apyvokos reikmenis) gavo pasinaudojęs paslauga „Necycler“. Šio projekto nariai nereikalingus daiktus gali atiduoti arba jais pasikeisti tarpusavyje.*

*Iki tol svetainėje buvo apie 300 daiktų ir maždaug tiek pat narių. Dviese pasiraitoję rankoves Paulius ir Mantas per maždaug mėnesį pagerino svetainės statistiką: nuomojamų daiktų padaugėjo iki maždaug 800, vartotojų skaičius pasiekė apie tūkstantį, sandorių padaugėjo keturis kartus.*

*„Aišku, tai nebuvo labai sudėtinga – turėtas 20 nuomų pakelti iki 80-ies. Bet mums tai buvo gerai, nes mes realiai neleidome savo pinigų“, – teigė P.Valatkevičius.*

### **Darbas yra, pinigų – ne**

*Turėdami „ką parodyti“, jie pradėjo lankytis startuolių skatinimo programose, susitikinėti su verslininkais, investuotojais. Po mėnesio kito sulaukė ir pirmųjų pasiūlymų. Bet viskas nevyko taip greitai, kaip tikėtasi.*

Pirmiausia startuolio ikūrėjams pateikti investuotojų pasiūlymai buvo surašyti keblia teisine kalba, kurią suprasti nelengva. O šios srities specialisto valanda kainuoja per 500 Lt. Tokios išlaidos kiekvieną centą taupantiems, makaronų atsargas tuštinantiems jauniems verslininkams buvo neįkandamos.

Be to, anot P.Valatkevičiaus, ir potencialūs investuotojai neketino skubėti: „Tokia situacija, kai nežinai ką daryti. Patys norime statyti Dalinuosi.lt, nes gavome namų darbų: pakeisti dizainą, vartotojo sąsają, sutvarkyti problemas... Darbas yra, bet pinigų nėra – kažkiek buvome sutaupę, bet lyg ir baigiasi. O ir investuotojai nori palaukti, pažiūrėti.“

### **Patarėjas tapo investuotoju**

Kas galėtų padėti suprasti investuotojų siūlomas sutartis ir išsirinkti geriausią pasiūlymą? Pradedantieji verslininkai nusprendė kreiptis pagalbos į „GetJar“ ikūrėją Ilją Laurą, kuris tuo metu Lietuvoje pristatinėjo savo knygą.

„Po pristatymo mes priėjome ir paprašėme padėti suprasti investicines sutartis. Paaiškinome padėti, kokias sąlygas mums siūlo. Jis trumpai paaiškino esmę, bet paprašė atsiųsti daugiau informacijos. Po kelių el. laiškų susitarėme dėl pietų. Per susitikimą jis paaiškino, kaip vertina mūsų skaičius, ką mes esame suplanavę metams ir ką mums siūlo. Susitikimas jau ėjo į pabaigą, staiga Ilja klausia: „O iš manęs norite gauti pasiūlymą?“ Mes, žinoma, sutikome. Jis pasakė pradines sąlygas“, – kalbėjo P.Valatkevičius.

Tuo metu Dalinuosi.lt ikūrėjai atsidūrė kryžkelėje: kitų investuotojų pasiūlymai galiojo ribotą laiką, ir šis terminas artėjo prie pabaigos. O su I.Laursu derybos dar tik prasidėjo. Be to, šis verslininkas tuo metu dar turėjo nemažai laiko praleisti JAV.

Vis dėlto jo pasiūlytos sąlygos buvo palankesnės, o sudarydami sutartį su I.Laursu startuoliai galėjo būti tikri, kad sulauks ne tik investicijų, bet ir turės patikimą bei patyrusį žmogų, į kurį bet kada gali kreiptis pagalbos.

„Buvo įdomus epizodas. Ilja klausia: „Kiek jūs investuosit?“ Mes paaiškinom, kad neturim pinigų. Jis sako: „Tai aš suprantu, kad nedėsit grynujų. Bet yra, tarkim, jūsų rinkos atlyginimas – kiek nuo algos galite nepasiimti ir palikti kompanijai? Arba technika: kompiuteris, telefonas – ar jums reikės tai nupirkti?“ Jis visa tai pavertė pinigais per tam tikrą laikotarpį, suskaičiavo ir įvertino, kiek jam kainuotų samdyti kitus žmones, pirkti įrangą ir t.t.“, – pasakojo P.Valatkevičius.

### **Pirmas milijonas... lankytojų**

Apie pinigus projekto ikūrėjai stengiasi apskritai negalvoti ir tikina, kad jiems svarbiau pasiekti milijoną vartotojų, o ne gauti milijoną litų.

Kur ieškos to milijono? Pirmiausia Dalinuosi.lt komandos akys krypta į Didžiąją Britaniją – angliškai kalbančią, lietuviams gana gerai žinomą šalį, turinčią didelių miestų. Ir skrydžiai į Londoną ne patys brangiausi. Be to, sėkmingai išplėtojus projektą Anglijoje, būtų lengviau įžengti į kitų didžiųjų Europos šalių rinkas.

O kas toliau? „Mes stebime, kas vyksta JAV, Vokietijoje, Olandijoje. Ir žinome, ko patys nedarytume, kur nelįstume, ką darytume kitaip. Atėję į šias rinkas gal net bandytume konkurentų klientus perimti. Drauge mes turime privalumą: jie mūsų nestebi, nes mes jiems neįdomūs“, – mirktelėjo Dalinuosi.lt vadovas.

\*\*\*

Šaltinis:

Gediminas Gasiulis (2014). Dalytis daiktais lietuviai mokys ir britus, ir vokiečius. Naujienų portalas lrytas.lt, <http://www.lrytas.lt>, 2014-08-30.

### **Susipažinę su straipsniu, pateikite atsakymus į klausimus:**

1. Įvertinkite įmonės pavadinimą, bei jo tinkamumą įmonės paslaugų teikimui.
2. Kokias atliekamas veiklos viešinimo priemones (pvz.: reklama, ryšiai su visuomene, asmeninis pardavimas ir pan.) galėtumėte įvardinti, kaip tinkamiausias *Dalinuosi.lt* atveju? Glaustai pagrįskite atsakymą.
3. Kokie yra pagrindiniai konkurentai bei kokie yra jų pranašumai ir silpnybės lyginant su *Dalinuosi.lt*?
4. Įvardinkite kokios yra *Dalinuosi.lt* verslo vystymo kliūtys bei galimybės?
5. Apsilankę *Dalinuosi.lt* įvertininkite puslapio dizainą, informatyvumą, naudojimosi paprastumą/sudėtingumą. Kokių korekcinų pasiūlymų galėtumėte pateikti puslapiui?

**ATSAKYMAI TURI BŪTI PATEIKTI 12 dydžio Times New Roman šriftu, naudojant 1.5 tarpus tarp eilučių. Atsakymai neturi viršyti 2-ų A4 formato puslapių.**

**Nepamirškite parašyti ir komandos pavadinimo!**