

### **Jaki biznes prowadzisz?**

Tworzę i sprzedaję na [www.uroczy prezent.pl](http://www.uroczy prezent.pl) bukiety na różne okazje...i nie mówię tutaj o bukietach z żywych kwiatów. Mówię o bukietach z cukierków, lizaków, batoników, guzików, kosmetyków, ubranek niemowlęcych, banknotów, kuponów lotto, zdrapek. Tak z tych rzeczy można stworzyć także bukiet.

### **Jak to wszystko się zaczęło?**

Jako dziecko zawsze lubiłam zajęcia plastyczne, chętnie malowałam, wycinałam, kleiłam, jednak zamiast szkoły plastycznej skończyłam ekonomiczną. Po kilkunastu latach pracy w biurach, po urodzeniu dzieci, coraz częściej pojawiała się myśl, żeby jednak robić to co lubię, mieć elastyczny czas pracy i móc też zadbać o rodzinę. Zaczęłam od bukietów z ubranek, ale szybko doszłam do wniosku, że to za mało. Najpierw robiłam bukiety dla znajomych, potem dopiero na sprzedaż.

### **Czy miałaś obawy, że się nie uda?**

Pewnie, że tak! Bałam się czy ktoś to będzie kupował, czy będzie się podobało, czy w trakcie przesyłki się nie uszkodzi i wiele innych obaw.... I pewnie wcale bym tego nie zaczęła gdyby nie wsparcie i motywacja ze strony mojego Męża :) oczywiście nie tylko mnie chwalił, był i jest moim pierwszym krytykiem.

### **Czy myślałaś, że już ktoś to zrealizował i klienci mogą nie przyjść do Ciebie?**

W internecie jest ogromna konkurencja, zależało mi na robieniu bukietów na indywidualne zamówienia, niepowtarzalnych, takich, żeby były zapamiętane.

### **Jak przetestowałaś pomysł i zrozumiałaś, że to pójdzie?**

Klienci szukali czegoś czym mogliby zastąpić żywe kwiaty, które mimo, że piękne to kosztowne i nietrwałe, a moje bukiety świetnie je zastępowały, a jednak były w formie kwiatów.

### **Czy lubisz podejmować ryzyko?**

Raczej nie jestem ryzykantką :)

### **Czy potrzebowałaś znajomości, aby rozpocząć?**

Nie potrzebowałam jakichś wielkich znajomości, choć z pewnością pomógł mi w założeniu witryny internetowej instruktor szachowy mojego Syna, który właśnie wtedy rozwijał swój biznes i pewnie byłam jego jedną z pierwszych klientek.

### **Czy miałaś nawyki przedsiębiorcze?**

UroczyPrezent.pl to moja pierwsza własna firma, wcześniej pracowałam m.in. w firmach handlowych i z prac biurowych taka forma była dla mnie najbardziej trafna.

### **W jakim wieku zaczęłaś? Ile masz teraz lat?**

Zaczęłam w wieku 43 lat, teraz mam 54.

**Gdzie się tego nauczyłaś?**

Hm, sama nie wiem.... Trochę, talentu, pasji, wyobraźni, życzenia klientek, dwie ręce, składniki i jakoś to samo się tworzy... zrobiłam jeden kurs florystyczny, żeby poznać techniki i materiały florystyczne i to tyle.

**Czy miałaś biznes plan?**

Nie.

**Jak obliczyłaś wartość towaru?**

Cena każdego uroczego bukietu to nie tylko wartość samych składników, kosztuje czas na skompletowanie produktów, benzyna, prąd, opakowanie, podatek i oczywiście moja niepoliczalna wartość intelektualna i czas na wykonanie gotowego bukietu.

**Skąd miałaś kapitał na start-up?**

Potrzebna była strona internetowa, pistolet klejowy, trochę narzędzi i składniki do bukietów - zainwestowaliśmy własne środki.

**Czy korzystałaś z usług prawników, kiedy rozpoczynając?**

Korzystałam z przygotowania regulaminu.

**Jak promowałaś biznes na samym początku?**

Wystawiałam się na targach Rzemiosła i na Targach ślubnych, co zostało zauważone przez dziennikarzy, artykułami w lokalnych gazetach.

**Jak pozyskałaś pierwszego klienta?**

Zgłosiła się sama, chciała bukiet na osiemnastkę z Grzešków, potem goście ,którzy byli na urodzinach zgłosili się po bukiety na komunię.

**Czy porównywałaś, w jaki sposób inne firmy w Twojej branży prowadzą działalność?**

Nie.

**Jakie trudności napotkałaś na starcie?**

Najtrudniej było znaleźć sposób na trwałą konstrukcję bukietu, robić efektowne zdjęcia i znaleźć stałych pewnych dostawców.

**Ile czasu zajęło osiągnięcie progu rentowności?**

Najwięcej zamówień jest w sezonie komunijno-weselnym, czyli od kwietnia do października, w pozostałym okresie nie jest za dużo pracy.

### **Jak powstaje Twój produkt?**

Zaczyna się od zamówienia klienta, muszę poznać okazję, życzenia i upodobania solenizanta, uzgadniamy też budżet. Kompletuję składniki i tworzę :)

### **Ile czasu trwa przygotowanie?**

Wszystko zależy jaki to bukiet, najszybciej mogę przygotować bukiet z ubranek, z cukierków trochę dłużej - zależy od wielkości, a najwięcej czasu zajmuje bukiet z guzików.

### **Co Cię najbardziej inspiruje?**

Forma bukietu.

### **Co robisz w przypadku, gdy nie jesteś zadowolona z rezultatu?**

Rzadko mi się to zdarza, ale jeśli już to zaczynam od początku, nigdy nie pokażę klientowi produktu, z którego nie jestem zadowolona.

### **Czy sama zarządzasz wszystkim?**

W zasadzie tak, choć korzystam z pomocy technicznej Męża, wsparcia IT Syna i graficznego Córki.

### **Ile osób pracuje nad projektem?**

Każdy bukiet to moje własnoręczne wykonanie - od pomysłu przez realizację do wysyłki.

### **Jakie obroty przynosi biznes?**

W sezonie więcej poza sezonem mniej.

### **Czy masz inwestorów?**

Zawsze mogę liczyć na Męża.

### **Czy zajmujesz się sama księgowością?**

Księgowość prowadzi dla mnie biuro rachunkowe.

### **Jakie są korzyści z prowadzenia działalności gospodarczej?**

Elastyczny czas pracy, jestem sama sobie szefem, satysfakcja

### **Jakie są trudności?**

Niestabilność zamówień, wysyłka czekoladowych bukietów niemożliwa w czasie wysokich temperatur, brak wiedzy klientów o istnieniu możliwości wykonania takich prezentów.

### **Co decyduje o wysokości twoich zarobków?**

Sezon imprezowy.

### **Czy dobrze znasz swojego klienta?**

Staram się podczas rozmowy poznać klienta, jego wyobrażenia, każdy klient jest inny ale właśnie w tym jest moja rola - żeby stworzyć taki produkt, by każdy klient był zadowolony.

### **Dla kogo zdecydowanie nie pracujesz?**

Dla właścicieli kwaciarni - jestem dla nich konkurencją.

### **Czy sama zajmujesz się promocją?**

Tak, prowadzę sama profile na FB, Instagram, Pinterest, YouTube, banery na ulicy, Rollup na wydarzeniach

### **Jakie są główne źródła ruchu?**

Z polecenia, bukiety "same się reklamują", social media, akcje charytatywne.

### **Jakie potrzeby swoich klientów rozwiązujesz?**

Staram się zrobić taki produkt, z którym klient pójdzie np. na urodziny, ślub, chrzciny i zostanie zapamiętany i wróci po kolejne.

### **Czy utrzymujesz relacje z klientami? Czy do Ciebie wracają?**

Prowadzę uroczyPrezent.pl od dziesięciu lat, mam stałe grono klientów, którzy jak tylko potrzebują prezentu, dzwonią do mnie. Często mówią mi: "potrzebuję bukiet z cukierków, na ślub, na za tydzień - do 120 zł - proszę zrobić pięknie jak zawsze..." Potem jest miły sms w stylu: "para młoda zachwycona, bukiet zrobił furorę, dziękuję" Uwielbiam ten kontakt z klientami i zawsze bardzo mi miło, gdy mnie polecają.

### **Którą akcją promocyjną uważasz za najbardziej udaną?**

Konkurs urodzinowy z okazji 10 lat uroczyPrezent.pl, klienci wstawiali na FB swoje zdjęcia z zakupionym u mnie bukietem, zdjęcie z największą liczbą lajków wygrało

### **Czym dla Ciebie reputacja Twojej marki?**

Każdy mój bukiet jest oznakowany estetyczną tasiemką z logo firmy uroczyPrezent.pl, staram się i czuję się odpowiedzialna za produkt, który tworzę. Przykładam ogromną wagę do jakości, wyglądu i estetyki bukietów.

### **Z jakich programów lub planerów korzystasz?**

Korzystam z Microsoft Word, Excel, Outlook, Picassa

### **Czy planujesz dzień roboczy, tydzień, miesiąc?**

Zamówienia i moja praca są bardzo dynamiczne, nie da się wszystkiego zaplanować, staram się realizować wszystko na bieżąco, uzupełniać zakupy materiałów, tak by niczego mi nie brakowało i by móc zrealizować każde zamówienie.

**Kiedy odpoczywasz?**

Przy czteroosobowej rodzinie i własnej działalności mało jest wolnego czasu. Zawsze jednak znajdę czas na wieczór z Mężem, wyjście do teatru, spotkanie z przyjaciółmi lub nordic walking w pobliskim rezerwacie. A wakacje? Cóż, trzeba było w tym roku trochę zmienić plany, ale pewnie kiedyś wróci - tydzień latem nad ciepłym morzem i tydzień zimą na nartach.

**Czy Twoja rodzina wspiera Cię w tym, że jesteś kobietą biznesu?**

Mam ogromne wsparcie w mojej rodzinie. Najbardziej wspiera mnie mój Mąż, który pierwszy docenił mój talent i bardzo we mnie wierzy, Syn to generalnie mój dział IT - stworzył moją stronę i wprowadza wszystkie potrzebne zmiany, a gdy potrzebne jest wsparcie graficzne, mogę liczyć na pomoc Córki.

**Czego nie zrobisz w swojej firmie nawet za wielkie pieniądze?**

Nie zrobię bukietu, który nie będzie spełniał moich gustów estetycznych.

**Czym byś się zajmowała teraz, gdyby się nie udało?**

Pewnie wróciłabym do pracy biurowej.