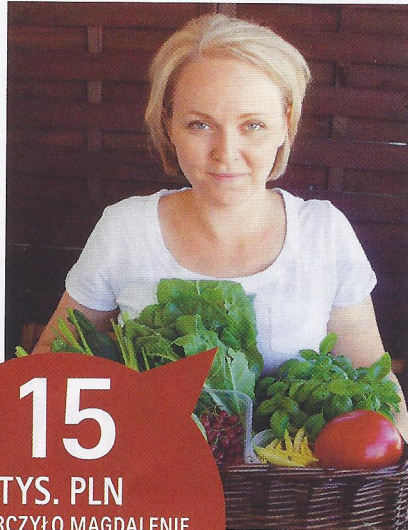


na lokalną żywność, bo uważa, że nie można nazwać „ekologiczną” marchwi wiezionej z Włoch czy Holandii.

Z drugiej strony zależy jej, by w przyszłości sklep przynosił zyski. Po roku działalności zarabia już na sobie. To możliwe, bo inwestycja na początek nie była duża – wystarczyło ok. 15 tys. zł na stronę internetową i zakup pierwszych produktów. Największym wydatkiem jest reklama. Udział w targach zdrowej żywności w Warszawie to koszt 400 złotych. Ale to właśnie tam najłatwiej spotkać tych, którym zależy na zdrowym żywieniu.



15
TYS. PLN
WYSTARCZYŁO MAGDALENIE BARANOWSKIEJ (NA FOT.) NA ZAŁOŻENIE SKLEPU INTERNETOWEGO Z EKOLOGICZNĄ ŻYWNOCIĄ

chodów zawdzięcza współpracy z dużymi firmami i instytucjami kulturalnymi. W ramach procesu

zwanego up-cyclingiem szyje torby i gadżety ze zużytych banerów reklamowych, siatek typu mesh czy plandek.

– To bardzo trwałe materiały. Firmy nam go przekazują, a my go czyszcimy, kroimy, przeszysujemy i oddajemy gotowy produkt. Trudno nam konkurować ceną, bo to wyrób lokalny i wykonywany ręcz-

nie, ale staramy się robić z tego atut – tłumaczy Magda Olearczyk.

Największe dotychczas zamówienie, na 500 torebek reklamowych, zrealizowała dla PKP. Wykonała je z banerów rozwieszanych w całej Polsce na Euro 2012. Teraz negocjuje cztery razy większe dla sieci handlowej. Ważni są też klienci indywidualni i butiki. Robione na zamówienie pojedyncze torby kosztują od 30 do 80 złotych. Za oryginalne sakwy rowerowe trzeba zapłacić ok. 220 złotych.

Firma Trashki istnieje od 2010 roku. Na rozruch jej właścicielka uzyskała 40 tys. zł dotacji unijnej w ramach programu „Zostań małopolskim przedsiębiorcą II”. Do firmy nie dopłaca. Walczy nie tylko o ekologię, ale także o to, by ze swojego innowacyjnego projektu utrzymać siebie i współpracowników. Bo etyczny biznes to nie działalność charytatywna. Powinien przynosić zyski. I zachęcać do myślenia o tym, na co – a nie tylko ile – wydajemy pieniądze. ●

Katarzyna Dębek

REKLAMA

ECOMYJNIA - BIZNES PEŁNĄ PARĄ

SKĄD POMYSŁ NA MYJNIE PAROWE?

Pomysł na biznes został „podpatrzony” podczas wyjazdu do USA, gdzie wiele osób korzysta z usług „auto kosmetyki z dojazdem do klienta”. Co ciekawe, w trakcie pracy zamiast wody używana jest para, jak się później okazało, ze względu na ochronę środowiska oraz rygorystyczne przepisy z nią związane. W związku z tym, że po powrocie do kraju nie znaleźliśmy podobnej, oferowanej na naszym rynku usługi postanowiliśmy wykorzystać niszę. W ten sposób powstała Ecomyjnia, która na samym początku miała być po prostu małym biznesem a w przeciagu niespełna kilku lat stała się poważnym przedsięwzięciem.

ROZWIJACIE PAŃSTWO BIZNES OD 2009 ROKU, CO W TYM CZASIE UDAŁO SIĘ OSIĄGNAĆ?

Po kilku miesiącach pracy w terenie okazało się, że popyt na usługi przerósł nasze oczekiwania i zarazem możliwości, jednocześnie spotykaliśmy się z coraz większym zainteresowaniem osób, które potencjalnie chciały robić to, co my. W 2009 roku postanowiliśmy skupić się na rozwoju sieci partnerskiej, do dnia dzisiejszego udało nam się otworzyć ponad 300 punktów, również za granicą.

W JAKI SPOSÓB MOŻNA ROZPOCZĄĆ WSPÓŁPRACĘ I OTWORZYĆ WŁASNĄ ECOMYJNIĘ?

Rozpocząć współpracę może każdy, kto poważnie myśli nad własnym biznesem lub chce poszerzyć dotychczasową, niekoniecznie pokrewną działalność. Nie jest potrzebne wcześniejsze doświadczenie ponieważ zapewniamy bogaty pakiet szkoleń, które pomogą wdrożyć się w temat. Liczy się przede wszystkim zaangażowanie, nastawienie na sukces no i oczywiście ciężka praca.

Z JAKIMI KOSZTAMI POCZĄTKOWYMI NALEŻY SIĘ LICZYĆ?

Niezależnie od tego, czy rozmawiamy o jednostce mobilnej, świadczącej usługi w terenie, czy o myjni stacjonarnej, minimalna wartość wkładu, potrzebnej na uruchomienie biznesu, jest zbliżona i oscyluje w granicach 25 tys. zł. Dzięki możliwości pozyskania dotacji unijnych oraz innych form finansowania bardzo często udaje nam się tę kwotę zniwelować do zaledwie kilku tysięcy złotych.

JAK FIRMA POMAGA W RAMACH WSPÓŁPRACY?

Najważniejszą kwestią jest pakiet specjalistycznych szkoleń, które pozwalają na profesjonalne wykonywanie usług i świadome prowadzenie biznesu. Pomagamy też w finansowaniu całego przedsięwzięcia, zapewniamy atrakcyjny system rabatowy oraz pomoc w opracowaniu odpowiedniej strategii marketingowej. Potencjalny partner może również liczyć na stałe wsparcie merytoryczne i praktyczne, co jest niezwykle istotne na każdym etapie prowadzenia firmy.

CZY TO SIĘ OPLACA?

Oczywiście sukces w większości jest uzależniony od wspomnianego już zaangażowania. Doświadczenie pokazuje, że zwrot z inwestycji może nastąpić nawet po 3 miesiącach, chociaż zazwyczaj jest to okres 8-12 miesięcy. Jeżeli chodzi o przychody, to w większości przypadków wahają się one od kilku do kilkunastu tysięcy złotych. Biorąc pod uwagę niskie koszty prowadzenia działalności, osiągnięte zyski dają powody do satysfakcji.

PLANY NA NAJBLIŻSZĄ PRZYSZŁOŚĆ?

Cały czas intensywnie poszukujemy nowych współpracowników, nie tylko w Polsce ale również za granicą. W ramach projektu DetailKing, który promuje usługi auto detailingu i smart repair, powstały już pierwsze jednostki w Czechach, na Słowacji, w Irlandii, Włoszech i Holandii. Obecnie poszukujemy też kandydatów na dystrybutorów, zainteresowanych nie tylko świadczeniem usług, ale również sprzedażą myjni parowych oraz innych urządzeń czyszczących i warsztatowych.

PREZENTACJA
ecomyjnia
ekologicznie myjni samochodowe

FOT. MATERIAŁY PRASOWE

