

МАРИЈА ТРИФУНОВИЋ УЖИВА РАДЕЋИ У ПРЕДУЗЕТНИШТВУ БУДУЋНОСТИ

Не мрда из Београда, а виртуелно ради за цео свет

Од жеље да помогне супругу у презентацији његовог посла на другачији, оригинални начин, Марија је развила сопствени посао – постала је виртуелни асистент. Данас за клијенте из различитих делова света – САД, Канаде, Аустралије, Немачке – пише садржаје за блогове, сајтове, друштвене мреже, креира newslettere

„Садржај је краљ“ (Content is king), написао је 1996. године Бил Гејтс на сајту Мајкрософта. Уз то је додао да у тој сфери очекује да се највише заради новца на интернету. И рекло би се да је упра-

во Гејтс учинио „content“ једном од најчешће спомињаних речи међу маркетарима и предузетницима који желе да се на другачији начин представе својим клијентима.

Марија Трифуновић није пошла за Гејтсовом крилатицом, већ је писањем различитих садржаја за блогове, сајтове, друштвене мреже почела да се бави сасвим случајно. Њеном супругу је била

потребна помоћ око промоције његовог посла, јер традиционални маркетиншки алати нису давали жељене резултате. У то време Марија, која је завршила Факултет за пословне студије и стекла диплому дипломираног економисте, радила је у својој струци – бавила се финансијама и администрацијом у једној компанији.

– Пошто сам била на мастер студијама, консултовала сам се са својом професорком маркетинга и добила препоруке за ретке али тада значајне изворе за учење о дигиталном маркетингу. Почела сам да

Пре неколико година сам тражила фирме којима треба спољни сарадник за писање садржаја. У то време нисам ни знала да се овај посао зове виртуелни асистент!

после радног времена асистирам супругу у делу писања садржаја и промоције и полако сам учила. После неколико месеци сам схватила да бих ја ту услугу могла да понудим и другима – прича Марија о својим почецима.

Није јој сметало ни то што, како каже, немамо подржавајуће окружење за предузетнике.

– На предузетништво се гледа као на нешто несигурно, а неретко и као на нешто нелегално. Мислим да је то природно наслеђе окружења у којем су живели наши родитељи у коме је императив био имати сигуран посао. Предузетнички дух треба да гајимо и да се не плашимо да реализујемо своје идеје. Наравно да није једнако покренути производњу и уложити у машине, али услуге попут наших не захтевају велико улагање на самом почетку. Можда због тога нисам имала велику дилему када сам се определила да напустим посао и живим од клијената до којих сама дођем.

Без дилеме – предузетник

Регистровала је предузетничку радњу ТМИД и постала паушалац.

– Паушал је неке мајке неке маћеха, али свакако ми је тај привредни облик највише одговарао. Мада сам приметила

Марија сматра да порези и доприноси морају да се плаћају, али да би порески систем требало да буде далеко сређенији, а обрачуни једноставнији и транспарентнији

да би шифарник делатности требало да се осавремени, јер нема довољно адекватних шифара делатности – саветује она.

Због своје струке и послова које је радила, била је упозната са административним пословима, књиговодством, знала је како изгледају уговори. У једној фирми је била задужена за развој програма лојалности купаца тако да је стекла знање и о комуникацији са купцима. Радила је чак и директну продају.

– Свако искуство из разних послова ми је било значајно. Нисам тип особе који би се упустио у нешто, а да нисам добро припремљена. Ја сам се заправо на тај корак спремала све време док сам радила оба посла – каже Марија.

Интернет чуда чини

Будући да виртуелни асистенти могу да се баве различитим стварима, Марија се фокусирала на писање блогова, садржаја за друштвене мреже, креирање newsletter-a, али и писање и уређивање чланака за различите портале.

Порези и доприноси морају да се плаћају

Ових дана када се води полемика око пореских решења која су уручена фриленсерима наметнуло се много питања – да ли је држава прескупа, да ли је фер да неко плаћа порез, а неко не, шта је у крајњој линији добра мера. Марија сматра да порези и доприноси морају да се плаћају, али да би порески систем требало да буде далеко сређенији, а обрачуни једноставнији и транспарентнији.

– Ако говоримо о фриленсерима, виси намета јесте упитна. Делује и као да су фриленсери изненађени, а непредвидиво пословно окружење није добро ни за кога. Нереално је да неко ко је зарадио 500 евра плати, на пример, наме-

те 300 евра. За шта је онда радио?! Као што није фер да неко ко је зарадио 2.000 плати исто 300 евра. Порез би требало да буде избалансиран и подстицајан – мишљења је ова млада предузетница.

Она каже и да би држава требало да размисли о онима који почињу посао.

– Обавезе теку од првог дана оснивања фирме, а ми немамо никакву гаранцију да ћемо од првог дана почети да приходимо довољно, јер почетак је – почетак, зар не? То је посебно важно питање за мале предузетнике. Колико један обућар треба да поправи ципела да би зарадио за паушал? И да ли сви под једном шифром треба да плаћају исти паушал ако приходују два милиона или пет милиона динара. Зато нека скала треба да постоји, јер разлике међу делатностима постоје у реалности – истиче она.

Неко време је радила у фирми, а затим је после радног времена постајала виртуелни асистент, особа која помаже предузетницима да креирају веб садр-

Ова година ме је научила да морам да имам планове и циљеве, али да будем и додатно флексибилна. Вероватно ће нас и следећа натерати да се фокусирамо на сваки месец појединачно, јер се ствари мењају јако брзо

жај у различите сврхе. Пре четири године су послови виртуелног асистента преовладали.

– Морала сам нешто да предузмет јер је постало неодрживо да радим и једно и друго. Схватила сам да ме креирање садржаја много више занима, више сам уживала у томе и пресекала сам. Одлучила сам да се упустим у предузетништво – каже Марија.



Предузетнички дух треба да гајимо и да се не плашимо да реализујемо своје идеје

До првих клијената, не рачунајући су-пруга, дошла је претраживањем интернета. Тражила је да ли је некоме потребно писање текстова, вођење друштвених мрежа.

– Тражила сам фирме којима треба спољни сарадник за писање садржаја. У то време нисам ни знала да се овај посао зове виртуелни асистент – каже она кроз смех.

Направила је листу компанија које су јој биле интересантне и послала им је мо-

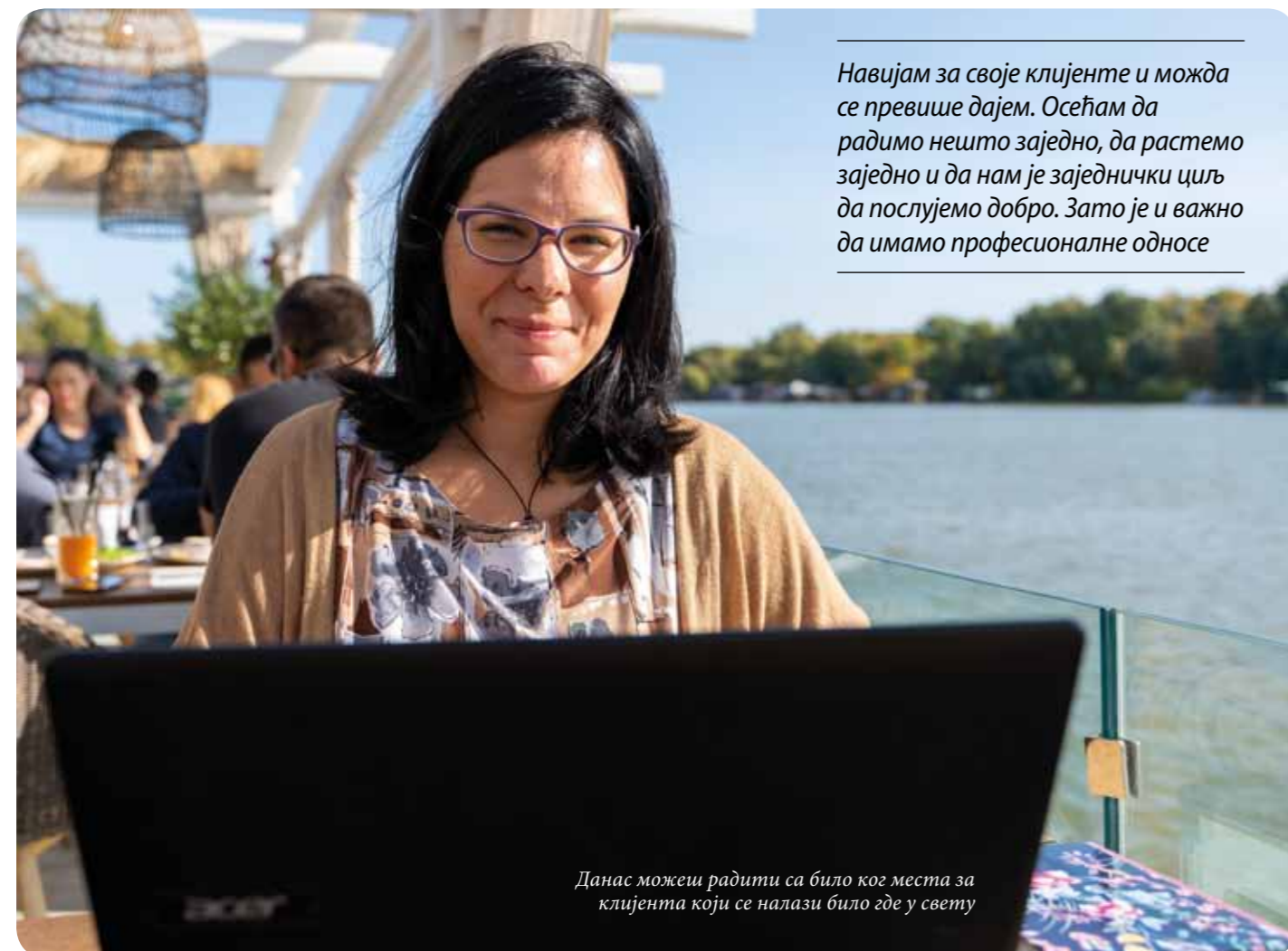
другачији начин, али нису били вешти у писању. Тада су блогови били јако популарни и мој први посао је управо био да

Можда ћете се изненадити, али моје је искуство да су некада старији прогресивнији и отворенији од млађих

им пишем текстове за блог – каже Марија. Да су друштвене мреже изузетно моћне у маркетиншком смислу и у повези-

бије пошто ме је питала да јој ја урадим тај посао. Није био у питању садржај већ визуал, али смо после наставиле сарадњу – каже Марија која одлично говори енглески и своје услуге може да понуди и на том језику.

Занимљиво је да више клијената управо долази из иностранства, различитим каналима – и даље су друштвене мреже примарне, учествовање у различитим Facebook и LinkedIn групама, платформама попут Upwork. Када види



Навијам за своје клијенте и можда се превише дајем. Осећам да радимо нешто заједно, да растемо заједно и да нам је заједнички циљ да послујемо добро. Зато је и важно да имамо професионалне односе

Данас можеш радити са било ког места за клијента који се налази било где у свету

Фото: Јован Недељков (Приче сдружбом)

тивациона писма. Врло брзо јој се јавила мала фирма која се бавила програмирањем и изработом сајтова. Тражили су

Виртуелни асистенти су занимљиви предузетницима и малим привредницима који немају потребу да запошљавају човека који би се бавио само овим послом, а велике агенције су им скупе или оне често неће да раде такве послове

виртуелног асистента који би писао текстове за њихов блог.

– Они су знали да програмирају, желели су да се својим клијентима обрате на

вању људи доказује и то што је Марија до првог клијента у иностранству дошла управо преко једне од њих – LinkedIn-а.

– Прикључила сам се разним групама у којима су се покретале различите теме. У једној од тих група јавила се Канађанка са конкретним питањем како да нешто уради. Дала сам јој предлог и испоставиће се да ме је то довело до првог клијента ван Ср-

неку фирму која јој је интересантна, не оклева да сама напише понуду.

– Препорука многа врата отвара. Срећом, имам и доста старих клијената са којима сам успоставила дугорочну сарадњу. Они су ми злата вредни, посебно у тренутној, веома турбулентној ситуацији. Канадско и германско тржиште негују дугорочне односе, бар је такво моје искуство – каже Марија.

По њеној слободној процени, на основу група „виртуелни асистенти“ на друштвеним мрежама процењује да ту заједницу чини око стотинак људи. Неки од њих су,

како каже, почели да се баве овим послом још пре десетак година. – Имам контакте и са колегама и једни другима пребацујемо послове када не можемо нешто да прихватимо или се не бавимо неком облашћу – каже она.

Клијенти долазе са различитих меријана, најчешће из: САД, Канаде, Аустралије и Немачке. Из Србије нема много клијената, али их је последње две године све више.

– Верујем да су нашем тржишту потребне овакве услуге, али да оно није довољно спремно. Постоје компаније које су свесне да им је оваква врста садржаја потребна и планирају да га имају, постоје свесни, а неверљиви, затим уплашени за новине те се не одлучују да искораче и они који а priori одбијају. То су четири основне карактеристике, колико сам успела да детектујем. Чак не бих могла ни

ма који немају потребу да запошљавају човека који би се бавио само овим послом, а велике агенције су им скупе или оне често неће да раде такве послове – објашњава она.

Верујем да су нашем тржишту потребне овакве услуге, али да оно није довољно спремно. Постоје компаније које су свесне да им је оваква врста садржаја потребна и планирају да га имају, а постоје и неверљиви који а priori одбијају

Ретка су јој негативна искуства у сарадњи, јер има принципи: потписан уговор и авансно плаћање. Није тако почела, али је сада такав начин рада устаљена

према њеним речима, све заступљенији постају видео садржаји, поткасти и увек актуелно „причање прича“.

– На првих мах људи би помислили, али где су ту речи. Ипак, за сваки добар видео или поткаст прави се сценарио, а то су опет неке речи. Блог је још увек јако добро котиран – говори она о новим трендовима.

Негативне последице пандемије нису заобиле ни виртуелне асистенте – било је чекања наплате, одлаже се започињање посла, пролонгирају се пројекти и присутан је тренд обарања цена. Сви ови трендови важе и за иностранство и домаће тржиште, каже Марија.

– Промене су почеле да се дешавају још крајем прошле године. Не могу да кажем да је тражња претерано пала, али су људи изузетно опрезни и одлуке се споро доносе. Обарање цена нарочито по-



Неки од логотипа компанија које је урадила Марија за компаније код нас и у свету

генерацијски да кажем да једни предначе у односу на друге. Можда ћете се изненадити, али моје је искуство да су некада старији прогресивнији и отворенији од млађих. Затим, истина је да мале фирме често немају ни веб презентације, али постоје фантастични мали привредници, произвођачи који прате трендове и схватају да није поента само набацити неки текст на сајт, већ да је важно како ће се нешто рећи, коју поруку желите да пошаљете, коме се обраћате – објашњава Марија.

Најчешће јој се јављају фирме које се баве коучингом, различите услужне делатности попут одржавања домаћинства, агенције којима ти послови нису довољно интересантни, а имају захтеве од клијената.

– Виртуелни асистенти су занимљиви предузетницима и малим привредници-

пракса. Верује и да се на тај начин односи постављају на професионалне темеље.

– Ја навијам за своје клијенте и можда се превише дајем. Осећам да радимо нешто заједно, да растемо заједно и да нам је

На предузетништво се гледа као на нешто несигурно, а неретко и као на нешто нелегално. Мислим да је то природно наслеђе окружења у којем су живели наши родитељи у коме је императив био имати сигуран посао

заједнички циљ да послујемо добро. Зато је и важно да имамо професионалне односе – каже Марија.

Убрзане промене утичу и на то да се трендови у овој области такође мењају, па

гађа нас мале јер смо ми ценовно врло осетљиви. Борим се како умем и знам – каже она.

За сада јој обим посла не дозвољава запошљавање људи, али када јој затреба помоћ ангажује сараднике. Ипак, не искључује могућност да „порасте“ и да временом направи тим који би могао да понуди и више услуга.

– Ова година ме је научила да морам да имам планове и циљеве, али да будем и додатно флексибилна. Вероватно ће и следећа да буде добра учитељица и натепаће нас да се фокусирамо на сваки месец појединачно јер се ствари мењају јако брзо и све је искупило турбулентно. Наравно, није увек лако, али постоји потенцијал за виртуелне асистенте јер је ово посао и садашњости и будућности – закључује Марија Трифуновић.

Весна Лапчић