

# Pirmiausia įdarbina mažamečių mamų

2014.05.05, 06:07

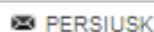
GINTARĖ ŠLEŽAITĖ



2



3



PERSIŪSK 0 KOMENTUOK

Mažamečius vaikus auginančios mamos yra vienos iš lojaliausių darbuotojų darbo rinkoje, todėl, nepaisant neigiamo požiūrio į ką tik ištekėjusias ar susilaukusias naujagimių moteris, verta pagalvoti apie jų įdarbinimo galimybę.

Rasa Siudikienė, MB „Internetinė rinkodara“ direktorė, kviečia į savo įmonę dirbti būtent tokius darbuotojus – daugiavaikius, mažamečių vaikų tėvus. Įmonė įsikūrė ir veiklą pradėjo Kaune tik prieš pusmetį, tačiau, kaip teigia jos įkūrėjai, jau spėjo užkariauti interneto platybes pasižymėdama teigiamu požiūriu į tėvystės ir darbo suderinamumą, darbo kokybės ir etiško verslo išskilimu į pirmą vietą, socialiai atsakinga komunikacija su klientais ir darbuotojais.

## Galimybė tėvams

Direktorė augina keturis vaikus, todėl supranta, ką reiškia derinti darbą ir karjerą su šeimos reikalais. Įmonės įsikūrimą ir veiklos pasirinkimą paskatino aktyvus vadovės dalyvavimas Kauno mamų klubo veikloje ir ankstesnė darbo patirtis.

„Bendravimas su mamomis, kurios augina du ar daugiau vaikų, tačiau jų talentas ir įgūdžiai švaistomi veltui ar tiesiog pamiršiami, man leido suvokti, kad mano įmonė galėtų ne tik išlaikyti jų talentus, bet ir pagerinti kompetenciją“, – aiškina p. Rasa.



Rasa Siudikienė, MB „Internetinė rinkodara“ direktorė: „Jaunos mamos labai lojalios darbuotojos.“ Nuotrauka: Bendrovės nuotr.

Pasak vadovės, visuomenė ir dauguma verslininkų mano, kad mamos ar ką tik ištekėjusios moterys yra pačios nuostolingiausios darbuotojos įmonei. Tačiau p. Rasa siūlo analizuoti pasaulinę statistiką, kuri rodo, kad moterys, kurios susilaukusios vaikų grįžta į ankstesnę darbo vietą ar susiranda naują, yra lojaliausios darbuotojos.

„Todėl tėvelių ar mamų nereikia pamiršti, mat jie dažnai yra vieni iš svarbiausių verslo dalyvių ir jie augina būsimus mūsų darbuotojus, partnerius ir klientus“, – pabrėžia verslininkė.

## Perpildyta rinka

Ponios Rasos teigimu, internetinės rinkodaros rinka perpildyta įmonių pasiūlymų. Joje dominuoja didelė ir stipri konkurencija. Tačiau ji mano, kad būsimi ar esami smulkiojo verslo dalyviai šios konkurencijos neturėtų bijoti. Įmonės vadovė sako, kad jų klientai dažniausiai prašo ištaisyti klaidas, kurias padarė internetinės rinkodaros agentūros, neturinčios reikiamų įgūdžių ir kvalifikacijos. Vadovė rekomenduoja ieškant tų, kurie padėtų įkurti internetinę svetainę ar elektroninę parduotuvę arba kurtų įmonės komunikaciją, teirautis rekomendacijų, kalbėtis su

kollegomis ir draugais.

„Mūsų pagrindinė reklamos strategija – rekomendacijos už gerai atliktą darbą. Pirmi klientai mums atvedė po daugiau nei vieną naują klientą, o šie dar po vieną“, – dėsto p. Rasa.

„Svarbiausia nebijoti rinkos didumo ir konkurencijos, kadangi visada gali atsirasti galimybių, kaip išsilaikyti rinkoje. Tačiau svarbiausia suvokti, dėl ko tu tai dirbi, kokia tavo ilgalaikė perspektyva. Nepaisant įmonės didumo ir darbuotojų skaičiaus reikia sukurti komunikacijos procesus, kurie įmonei padėtų dirbti geriau nei konkurentams“, – kalba verslininkė.

## Ilgalaikė perspektyva

Kiekvienas verslininkas sutiktų, kad labai svarbu yra turėti veiklos strategiją, kuri padėtų pasiekti įmonės tikslus. Pasak p. Rasos, jos įmonei yra svarbiausia išlaikyti etiško verslo vardą, o jo šiandienos verslo pasaulyje yra pasigendama. Vadovės teigimu, smulkusis verslas dažnai susiduria su įvairiomis problemomis, apie kurias yra daug rašoma ir kalbama, tačiau pokyčių, kurie spręstų jas, yra pakankamai maži. Įmonės direktorė aiškina, kad per dažnai susiduria su klausimu, kam ji kuria įmonės tradicijas, komunikacijos procesus, kalba apie etišką, socialiai atsakingą verslą, juk dažniausiai tokiais dalykais užsiima didelės bendrovės, kurios generuoja milijoninį pelną. Ji į šiuos klausimus visada turi argumentuotą ir aiškų atsakymą: visa tai padeda įtvirtinti gerą vardą, rekomendacijų sklaidą.

„Taip mes išsiskiriame iš kitų, kuriame teigiama ilgalaikę perspektyvą. Svarbu turėti teigiama požiūrį, patirties ir gebėjimą suvokti, kad tik būdamas kitoks, ne pilkos masės dalyvis, gali išsaugoti savo verslą“, – dėsto p. Rasa.

Visas tinklalapje vlt.lt skelbiamas turinys yra UAB „Verslo žinios“ nuosavybė. Jei nenurodyta kitaip. Atgaminti, viešai skelbti šį turinį be bendrovės raštinio sutikimo draudžiama. Cituojant būtina nuoroda į šaltinį. Cituojamo teksto apimtis negali viršyti 500 (penkių šimtų) spaudos ženklų. Priešiau: <http://vlt.lt/statistika/citavimas>

PASIDALINK:

3

2

- 3 Nuomonė Charizmatiškas „Mini Cooper S“ Nauja karta
- 4 „Volkswagen“: kinai perka, amerikiečiai raukosi Rezultatai
- 5 Kolekcinis BMW M5 Naujienos

WILLENBROCK BALTIC

## Populiariausias Linde MH elektrinis krautuvas

Automatinis greičio mažinimas įveikiant posūkius

Įsibėgėjimas iki maksimalaus greičio per 3,8 s



Ekstremaliai žemos energijos

UAB „Willenbrock Baltic“  
Tel.: +370 5 264 63 30  
willenbrock.lt

## Šiandien "Verslo žiniose"



## TEMOS ĮŽVALGOS »

„Verslo žinios“  
Redakcijos nuomonė



## Dešroms ir sūriams reikia „pasų“

Adamas Czyżewskis  
Vyriausiasis PKN Orlen ekonomistas

Mažieji naftos perdirbimo produktų gamyklos - sunkus metas

Ričardas Tvaronas  
„Elektrum Lietuva“ pardavimo vadovas.

Elektrinė rinkoje – Rusijos pranašumas 2