

TEKSTS:
LAURA BĒRZIŅA
FOTO: no personiskā
arhīva

Pirms 11 gadiem **Dace Leimane** dibināja savu uzņēmumu un zīmolu **TRU:DE**. Viņai izdevās radīt biznesa veiksmes stāstu – bez investoriem, bez iepriekšējas pieredzes, ar diviem maziem bērniem pie rokas. Atskatoties uz pirmsākumiem, Dace dalās atziņās, kas palīdzējušas viņai virzīties pretī panākumiem.



BIZNESS & bērni

VAR NETICĒT PAT TUVĀKIE!

Radošums, uzstāšanās, visu veidu organizatoriskās aktivitātes vienmēr ir bijis mans lauciņš, bet neviens nespēja iedomāties, ka kādu dienu pati sēdēšu pie šujmašīnas. Kur nu vēl to, ka aiziešu no labi apmaksāta darba starptautiskā uzņēmumā, lai ar savu aizraušanos uzturētu ģimeni. Es ticēju idejai. Un neviens mani nespēja pārliecināt,

ka šī doma ir bezjēdzīga. Zīmola ideja ātri ieguva fanus un atbalstītājus. Un tā ir joprojām – arī pēc 11 gadiem.

TU DRĪKSTI (UN VAJAG!) MAINĪTIES

Ja būtu palikusi tikai pie bērnu aksesuāru darināšanas, kā tas bija zīmola pašos pirmsākumos, TRU:DE vārds tagad, visticamāk, vairs neko neizteiktu. Solo uzņēmēja attīstība vistiešākajā veidā ietekmē zīmola izaugsmi. Vērtības, virziens un produkti mainās līdz ar pašu cilvēku. Domāt, ka noteikti

jāturpina tas, kas vairs nesniedz prieku, tikai tāpēc, ka no tevis it kā to gaida, ir mulķīgi. Nevajag sevi iesprotot rāmjos. Ir jāļauj robežām izplūst, piedzīvojot un atklājot sevi no jauna. Pēc deviņiem gadiem biznesā skaidri apzinājos, ka mana sirds deg nevis par bērnu vai ģimeņu apģērbiem, bet par sievietēm. Atmetu lieko un atteicos no tā, kas mani vairs neuzrunā, līdz ar to atbrīvoju vietu jaunai iedvesmai, kas mana zīmola stāstā bija apģērba radīšana sievietes garderobei. Izdzīvot reizēm nozīmē mainīties. Un mainīties nozīmē ļaut sev riskēt.

KLŪDIES, KAMĒR TĀS VĒL IR LĒTĪ!

Ja gribi mainīt profesiju un sākt kaut ko pilnīgi jaunu, nelec no kuģa ar galvu ūdenī. Nesāc ar grandioziem investīciju plāniem, spontāni atverot smalku kafejnīcu. Sāc ar maziem soļiem. Vispirms cep kūkas draudzenēm. Tad pirmos gardumus piedāvā paziņām. Testē. Iepazīsti tirgu. Un tikai tad, kad darba laikā jau domā tikai par savu jauno lietu, meties jaunajā izaicinājumā! Bet arī tad dod savam sapnim laiku augt. Jo ir vajadzīga pieredze, ko apgūstam kļūdoties un mācoties piecelties. Arī labībai ir jānobriest, lai raža būtu gatava. Mēs nevaram iesēt un gaidīt, ka tūlīt būs plaujas laiks. Visam savs laiks! Mana zīmola gadījumā pagrieziena punkts pēc četriem gadiem bija atteikšanās no individuālajiem pasūtījumiem un pievēršanās gatavu kolekciju radīšanai. Šī pāreja prasīja drosmi un ticību – cilvēkiem nebūs tik būtiski, ka katrs apģērbs gabals radīts tikai viņiem. Izrādījās, ka tieši kolekciju veidošana bija virziens, kas strādā vislabāk.

NEBAIDĪTIES GRIBĒT VAIRĀK

Ja sajūti iekšējo urdoņu, visticamāk, tā ir zīme – tu vari, tev tikai jāuzdrīkstas!

Atceros – 2017. gadā iznesu pēdējo diegu spoli no mājām un izveidoju mazu studiju Andrejostā. Tas bija mans pirmais drosmīgais solis ārpus mājas, lai attīstītu savu zīmolu. Gadiem ejot, sienas kļuva par šauru un gaismas par maz, tāpēc 2021. gada vasarā aplūkoju *LOFT & Rosegold* telpas Klusajā centrā. Uzreiz iemīlējos šajā vietā, taču īres cena man bija



NEPIEPRASI NO SEVIS TO, KAM ŠOBRĪD NAV RESURSU!

2021. gada nogalē mana dzīve apmeta kūleni. Biju dziļi tumšā vietā, un vienīgais, ko spēju, – nodrošināt pamatvajadzības. Jāsaka paldies visiem dzīves laikā apmeklētajiem kursiem par finanšu drošības spilvena nepieciešamību – šīs rezerves mani izglāba. Izdzīvoju ne tikai es, bet arī mans zīmols. Ja drošības spilvens nebūtu bijis, grūti pateikt, kā izķepurotos, jo privātās dzīves krīze bija tik dziļa, ka man pilnīgi noteikti nebija spēka ģenerēt jaunus ienākumus. Kādu laiku apgrozījums bija 4–5 reizes mazāks, nekā ierasts. Arī sociālajos

tiklos bija klusums. Bet es sevi par to nešautīju. Zināju, ka atgriezīšos pie zīmola aktivitātēm, kad man būs spēks un iedvesma. Un tā arī notika: tiklīdz man bija jauna enerģija, metos jaunos izaicinājumos, un zīmols uzreiz atplauka. Jau ilgāku laiku domāju arī par eksporta iespējām, taču labi apzinos, ka šajā dzīves periodā man tam pietrūkst resursu. Saviem bērniem joprojām esmu arī šofere, un man tas patīk, es pieņemu, ka tā šobrīd vienkārši ir. Kad būs īstais laiks, atkal varēšu izplest spārnus, lai mestos jaunos izaicinājumos.

PLĀNO! VIENMĒR UN VISU

Panākumu atslēga ir arī savlaicīga plānošana. Katru vakaru vismaz 20 minūtes rakstu plānu nākamajai dienai. Ir dienas, kad nobraucu 100 km pilsētas robežās, bet ir dienas, kad sēžu pie datora, rakstu, sapņoju, plānoju. Man ir ārkārtīgi svarīgi ▶

“
Izdzīvot
reizēm nozīmē
mainīties.
Un mainīties
nozīmē ļaut
sevi riskēt.”

stipri par augstu. Un tomēr izlēmu pārcelties uz jaunajām telpām, kaut īres maksa bija četras reizes dārgāka, nekā varēju atļauties. Iedrošināju sevi ar domu – šis izaicinājums man dos jaunu motivāciju sasniegt vēl vairāk. Un tā arī notika. Kā reiz teica Dana Gulbe: “Ja tavi mērķi tevi nebaida – tie nav gana lieli.” Es tam piekritu simtprocentīgi.

ieplānot laiku arī sev, piemēram, treniņi trīs reizes nedēļā – tā ir mana obligātā terapija. Turklāt lieliski apziņos – laimīga, vesela un enerģiska mamma ir svarīga arī bērniem.

LŪGT PALĪDZĪBU NAV JĀKAUNAS

Sākumā lūdzu palīgā draugus – kāds palīdzēja ar fotogrāfijām, kāds



ar dizainu, cits ar padomu. Protams, tas nav ilgtermiņa modelis, bet sākumā deva spēku un labu atspērienu. Joprojām iedrošinu sevi, ka jāspēj lūgt palīdzību, jo ierastais modelis ir censties visu izdarīt pašai, bet dažkārt arī bērni ar lielāko prieku var nākt palīgā. Esmu solo uzņēmēja un laiku pa laikam domāju, ka gribētos izveidot savu komandu. Ticu un zinu – arī tam pienāks laiks.

KĀPĒC TEV (UN MAN) IZDOSIES?

Ļoti skaidri zinu vienu: bez ticības vispār neko nevajag sākt. Ja tici savai idejai, spēsi pavilkt līdzī ar citus, jo biznesa pamatā lielā mērā ir attiecības



Ja sajūti iekšējo urdoņu, visticamāk, tā ir zīme – tu vari, tev tikai jāuzdrīkstas!

ar cilvēkiem. Viņi izvēlas nevis preci, bet sajūtu. Nevis lietu, bet tās stāstu. Dažkārt viņus uzrunā tava personība, nevis konkrētais produkts. Svarīgas ir arī attiecības ar sadarbības partneriem, ražotājiem, frizieriem, kurjeriem – visiem, kas piešķir nozīmi tavai uzņēmējdarbībai. No viņu attieksmes un enerģijas arī veidojas tavs veiksmes stāsts. Mana formula ir dzīvot ar atvērtu sirdi, būt patiesai tajā, ko daru. Jā, nauda ir svarīga, bet vispirms ir attieksme, attiecības, sajūta. Ja tajā, ko dari, ieliksi sirdi – nauda sekos. Neizbēgami. **R**