

*Firma MAGIKON działa w branży usług florystycznych, dekoratorskich oraz organizacji imprez okolicznościowych. Oferta obejmuje kwiaty cięte w niecodziennych kompozycjach, różnorodne kwiaty doniczkowe, bukiety, wieńce i stroiki na wszelkie okazje. Poza asortymentem kwiatowym proponowane są artystyczne opakowania prezentów oraz sprzedaż artykułów dekoracyjnych, takich jak ceramika (doniczki, wazon, naczynia ozdobne itp.), wyroby z wikliny i szkła, tekstylia ozdobne, świece ozdobne, zapachowe, żelowe i pływające, świeczniki i podstawki, olejki zapachowe i kominki, potpourri, zegary, ramki do zdjęć, obrazy, oryginalne zestawy upominkowe oraz kartki i okolicznościowe artykuły papiernicze. Dla firm i instytucji polecane są usługi florystyczne: aranżacje kwiatowe, dostawa kwiatów ciętych i doniczkowych, dekoracje powierzchni użytkowych, witryn, sklepów i biur. Nawiązywana jest współpraca z restauracjami, hotelami, domami weselnymi, firmami i zakładami pogrzebowymi.*

Realizowane są kompleksowe dekoracje ślubne:

- dekoracje kościoła,
- wystrój sali weselnej,
- dekoracje samochodu,
- bukiet ślubny i butonierka,
- inne dekoracje na życzenie.

Pomysł na firmę wynika z przekonania przedsiębiorcy-założycielki – Magdaleny Czubińskiej-Tokarczyk, iż kwiaty stanowią nieodłączny element naszego życia. A skoro są niezbędne, to czyni je idealnym sposobem na zarabianie pieniędzy. Chyba nikt nie jest w stanie wyobrazić sobie wizyty na imieninach lub na innej uroczystości bez okazałego bukietu kwiatów. Warunkiem sukcesu każdego biznesu jest posiadanie rynku zbytu. Branża florystyczna ma rozległy rynek zbytu i tym samym staje się atrakcyjniejsza dla inwestorów. Perspektywy rozwoju rynku kwiatowego w Polsce są obiecujące i w ciągu najbliższych lat popyt na kwiaty zwiększy się kilkukrotnie. Dlatego warto było pomyśleć o tej branży w biznesie.

Firma została zarejestrowana 22 czerwca 2010 roku. Do osiągnięcia sukcesu jakim było otwarcie firmy przyczyniła się Lubelska Szkoła Biznesu oraz Rudzka Agencja Rozwoju „Inwestor”. To dzięki tym instytucjom właścicielka pozyskała pieniądze z Unii Europejskiej na rozpoczęcie biznesu. Proces ubiegania się o środki nie był prosty ale warto było się trudzić. Najpierw szereg szkoleń, następnie pisanie szczegółowego biznesplanu i najcięższy okres... czekanie na wynik – kto otrzyma środki. Od momentu przelania pieniędzy na konto należało w ciągu dwóch miesięcy wydatkować je zgodnie z harmonogramem. Okazało się – jak stwierdza założycielka firmy – że wydawanie pieniędzy nie należy do łatwych rzeczy, tym bardziej, że zakres usług obejmuje nie jedną, a kilka branż, tj. florystykę, fotografię i kosmetykę. Pierwsze zlecenia otrzymano po zainwestowaniu w reklamę w telewizji lokalnej. Doświadczenie pokazało, iż na początku działalności nie należy oszczędzać środków na reklamę, zgodnie z powiedzeniem „reklama dźwignią handlu”.

Firma istnieje na rynku od czerwca 2010 i w tym okresie pozyskała duże grono klientów. Przedsiębiorstwo cały czas firma poszerza swoje usługi o nowe, dodatkowe, dostosowując je w miarę możliwości do oczekiwań każdego klienta. Właścicielka firmy za swój największy sukces uważa pozyskane duże grono zadowolonych klientów.

Okres działalności gospodarczej dostarczył założycielce wiele nowych doświadczeń. Swój pogląd na prowadzenie działalności przedstawia

następująco: „Osoba, która chce posiadać własny biznes musi wykazać się wielką cierpliwością. Są miesiące dobre, ale nie brakuje również złych. Dużą uwagę należy poświęcić klientowi. Nieważne czy kupuje rzecz za 1 zł czy za 1000 zł. Każdy klient jest klientem i jak stare przysłowie mówi – „klient nasz Pan”. Jeśli podejmiemy do każdego z uśmiechem i pogodą ducha to jest duże prawdopodobieństwo, że ów klient do nas wróci przyprawiając ze sobą kolejnych kupujących”.