

*Firma TRAVEL&LOVE jest innowacyjnym biurem na lubelskim rynku. Działalność firmy opiera się na sprzedaży agencyjnej najbardziej wyselekcjonowanych usług turystycznych oraz pomocy w odnalezieniu właściwego życiowego partnera, przy pomocy nowoczesnego biura matrymonialnego Centrum Marsjan i Wenusjanek TRAVEL&LOVE.*



Priorytetem prowadzonej działalności jest wyjście naprzeciw oczekiwaniom najbardziej wymagających klientów poprzez szeroki zakres usług turystycznych jak również bogatą ofertę Centrum Marsjan i Wenusjanek.

W ofercie biura podróży znajdują się standardowe wyjazdy wypoczynkowe, zagraniczne i krajowe, wycieczki egzotyczne, ekstremalne wyprawy, rejsy, nurkowania, rafting, surfing oraz wyjazdy na narty. Dodatkowo oferta biura podróży wzbogacona została o: bilety lotnicze, autokarowe i promowe, ubezpieczenia turystyczne, wynajem samochodów oraz możliwość rezerwacji hoteli. Od niedawna firma współpracuje również z ośrodkami wypoczynkowymi w całym kraju w zakresie organizacji wyjazdów integracyjnych dla pracowników różnych firm oraz instytucji. W ofercie biura znalazło się także miejsce dla zapewnienia wypoczynku oraz rozryw-



ki dla dzieci i młodzieży w postaci oferty: obozów i kolonii tematycznych, zielonych szkół oraz niezapomnianych wycieczek.

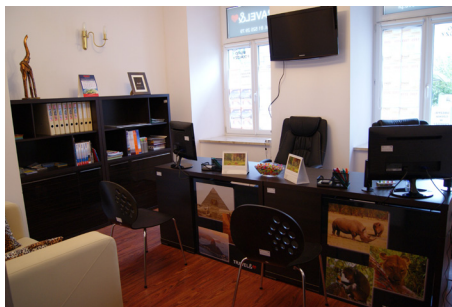
Natomiast Centrum Marsjan i Wenusjanek proponuje dobór partnera/partnerki za pośrednictwem biura matrymonialnego, szkolenia z zakresu komunikacji pomiędzy kobietami i mężczyznami, prowadzone przez najlepszych specjalistów z tej dziedziny, imprezy okolicznościowe tj.: andrzejki,

sylwestry, imprezy karnawałowe, majówki, itp. oraz pogotowie imprezowe. Niebawem Centrum planuje uruchomić nowy produkt, cieszący się w innych miastach Polski ogromnym zainteresowaniem tzw. szybkie randki (z ang. speed dating)

Z wykształcenia właścicielka firmy jest geografem o specjalności ochrona środowiska. Dyplom magistra uzyskała w roku 1998 na Wydziale Biologii i Nauk o Ziemi na Uniwersytecie Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie. W okresie studiów współpracowała z PTTK w Lublinie jako pilot wycieczek szkolnych. Od kwietnia 1999 roku pracuje zawodowo w Wojewódzkim Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Lublinie. Swoją karierę zawodową rozpoczynała od



stanowiska pracownika kancelaryjno-administracyjnego. W międzyczasie ukończyła studia podyplomowe w zakresie Administracji i Zarządzania oraz Integracji z Unią Europejską. W czasie pracy w WFOŚiGW w Lublinie pokusiła się o udział w postępowaniu kwalifikacyjnym na pracownika Nadbużańskiego Oddziału Straży Granicznej, które zakończyło się wynikiem pozytywnym. Pomimo propozycji pracy na stanowisku kontrolera w Głównym Punkcie Kontroli w Terespolu, postanowiła kontynuować swoją pracę w WFOŚiGW w Lublinie. Tym sposobem w roku 2004, po wejściu Polski do Unii Europejskiej, właścicielka firmy doczekała awansu na Koordynatora Zespołu do Spraw Absorpcji Środków Europejskich. W latach 2004 – 2006 zajmowała się wdrażaniem Funduszu Spójności na terenie województwa lubelskiego. Od 2007 roku specjalizuje się w zakresie wdrażania I i II osi priorytetowej Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (gospodarka wodno - ściekowa oraz gospodarka odpadami). Przygotowując się do pełnienia tak odpowiedzialnej funkcji odbyła wiele szkoleń merytorycznych z zakresu: gospodarki wodno-ściekowej, gospodarki odpadami, technik negocjacyjnych, działań informacyjno-promocyjnych oraz planowania i rozliczania wydatków a także organizacji pracy. Praca na w/w stanowisku nauczyła przedsiębiorcę: precyzyjności, odpowiedzialności, kreatywności, kierowania zespołem ludzi oraz niejednokrotnie przezwyciężania stresu w niecodziennych i skomplikowanych sytuacjach. W roku 2009 poczucie wypalenia w obecnej pracy i potrzeba jakiejś zmiany spowodowała poszukiwanie czegoś co można robić z pasją i zaangażowaniem. Przypadkiem w jakiejś rozmowie właścicielka



cielka dowiedziała się o projekcie „Masz pomysł bądź przedsiębiorcą”. Postanowiła spróbować zdobyć nowe doświadczenie, poszerzyć zasób wiedzy o kolejną dziedzinę – jak zostać przedsiębiorcą. Od lipca 2010 r. jest właścicielem biura TRAVEL&LOVE.

Wybór branży turystycznej nie jest zupełnie przypadkowy, ponieważ właścicielka ukończyła 5-letnie studia magisterskie na kierunku geografia. Na etapie wyboru specjalizacji nie istniała typowa specjalizacja dotycząca turystyki, jednakże ochrona środowiska, którą wybrała na specjalizację była w pełni związana z zagadnieniami dotyczącymi turystyki a przedmiotowa dziedzina nauki od zawsze pozostawała w kręgu zainteresowań.

Przygodę z podróżami zaczęła już jako kilkunastoletnia dziewczyna. Początkowo były to samodzielne wyprawy do wschodnich sąsiadów, później powoli poznawane kraje europejskie, a całkiem niedawno odkryty kontynent afrykański. Ponadto duży wpływ na podjęcie decyzji o wiązaniu się na stałe z turystyką miało kilkulatnie hobby związane kulturą krajów arabskich, indyjskich, azjatyckich.

Na przestrzeni kilku ostatnich lat zupełnie przypadkiem dwukrotnie właścicielka znalazła się na wyjazdach dla pracowników biur podróży tzw. study tour. Niesamowite wrażenia, przepiękne krajobrazy, nowi ciekawi ludzie, przyjazna atmosfera a przede wszystkim powrót do zainteresowań z czasów studiów sprawił, że ponownie zaczęła myśleć o wiązaniu się na stałe z branżą turystyczną.

Dzięki uzyskanej dotacji w ramach projektu „Masz pomysł bądź przedsiębiorcą” marzenia mogły wreszcie się spełnić.

Wiążąc swoje życie z branżą turystyczną, właścicielka postanowiła umożliwić realizację marzeń



tych ludzi, których również fascynuje odkrywaniem ciekawych i tajemniczych zakątków świata, połączone z oderwaniem od szarości dnia codziennego, wypoczynkiem polegającym na aktywnym zwiedzaniu lub błogim wypoczynianiu. Reasumując celem jest zaoferowanie wakacji wszystkim

klientom wypoczynku na miarę ich możliwości, służąc fachową poradą i oferując sprawdzone i pewne miejsca, zarówno w kraju, jak i za granicą.

...i tak powstała część TRAVEL...

Analizując zapotrzebowanie na usługi turystyczne właścicielka doszła do wniosku, że musi stworzyć takie biuro, które dzięki różnorodnemu wachlarzowi usług bez problemu będzie zarabiała na swoje utrzymanie przez cały rok a nie wyłącznie w okresie wiosenno-letnim. Zważywszy na fakt, iż konkurencja w branży turystycznej w Lublinie jest ogromna postanowiła stworzyć coś wyjątkowego i innowacyjnego w Lublinie.

Inspiracją do pomysłu na drugą branżę poniekąd stał się fakt, iż właścicielka firmy jest singlem i w gronie swoich znajomych znajduje się wiele takich osób. Poszukiwanie życiowego partnera w pewnym wieku okazało się być trudne, a znalezienie miejsca na spędzenie czasu w miłym i odpowiednim gronie okazuje się niemożliwe, gdyż bywalcami większości klubów jest młodzież w przedziale wiekowym 18-25 lat. Chcąc więc wykorzystać swoje zainteresowania z zakresu psycho-

logi związku, doświadczenia życiowe własne oraz znajomych postanowiła stworzyć centrum dla singli, które zostało ukryte w części LOVE pod nazwą Centrum Marsjan i Wenusjanek. Połączenie tych dwóch branż wydaje się korzystne, gdyż single często mają problem, chociażby z zaplanowaniem wakacji. Podróżowanie w pojedynkę może być trudne, a czasami niemożliwe lub wręcz niebezpieczne. Dlatego też Centrum Marsjan i Wenusjanek wychodzi naprzeciw tym, którzy poszukują swojej drugiej połówki, poprzez biuro matrymonialne, pogotowie imprezowe, imprezy okolicznościowe czy też szkolenia z zakresu komunikacji pomiędzy kobietami a mężczyznami a dzięki udziałowi w przedsięwzięciach firmy istnieje również szansa dla singli na znalezienie przyjaciół np. na wyjazd wakacyjny.

Firma została zarejestrowana z dniem 1 lipca 2010 r. Sprawy osobiste i przeciwności losu sprawiły, że właścicielka musiała wystąpić z wnioskiem o przedłużenie wydatkowania otrzymanych środków w ramach projektu. Odpowiedni lokal na biuro udało znaleźć się dopiero pod koniec lipca, dlatego zakup wyposażenia oraz sprzętu można było rozpocząć w sierpniu. W międzyczasie przeprowadzona została rekrutacja na pracownika do biura oraz zostały podpisane pierwsze umowy z touroperatorami na sprzedaż agencyjną ofert





turystycznych. Pierwszy klient w biurze podróży pojawił 13 sierpnia 2010 r., wtedy też nastąpiła sprzedaż pierwszego wyjazdu wypoczynkowego dla 4 os. rodziny do Turcji. Właściwie cała transakcja odbyła się w spartańskich warunkach. Tak naprawdę w tym okresie przede wszystkim biuro organizowało się. Rozpoczęcie działalności wiązało się również z profesjonalnym odbyciem szkolenia z zakresu systemów rezerwacyjnych oferowanych wyjazdów turystycznych. Dzięki uprzejmości i wiedzy koleżanki pracującej w biurze podróży w Bielsku Białej (poznanej kilka lat wcześniej na wyjeździe study tour), przybyłej z pomocą do Lublina, przez kilka dni, zarówno właścicielka, jak i pracownik musieli zgłębić wiedzę, której co niektórzy uczą się przez bardzo długi czas. We wrześniu po raz pierwszy firma wzięła udział w Targach Turystycznych w Warszawie. Tam nawiązano kolejne umowy z touroperatorami. Działalność w branży turystycznej rozpoczynała się mając podpisanych zaledwie kilka umów z mało znanymi touroperatorami. Aktualnie firma sprzedaje oferty touroperatorów tj.: Triada, Exim Tour, Grecos Holiday, Sun&Fun, Terra Mare, 7 Islands, Logos Travel, Adriatyk, Jet Touristic, Comfort Club, Trade & Travel oraz innych. Kolejny udział w Targach Turystycznych w kwietniu 2011 roku przyniosły kolejne owocne umowy z touroperatorami.

W przypadku Centrum Marsjan i Wenusjanek, pierwsi klienci biura matrymonialnego pojawili się w październiku 2010 r. W listopadzie, w „Pubie za drzwiami” została zorganizowana pierwsza impreza andrzejkowa dla singli. Wzięło w niej udział 22 osoby. W listopadzie i grudniu działało również pogotowie imprezowe. Skorzystało z niego ok. 20 osób. W marcu 2011 roku w Klubie MC odbyła się

kolejna impreza, której współorganizatorem było m.in. TRAVEL&LOVE. Tym razem była to impreza karnawałowa i wzięło w niej udział 30 osób. W międzyczasie na bieżąco klienci biura matrymonialnego umawiani byli na randki z wybranymi przez siebie partnerami.

Największym osiągnięciem TRAVEL&LOVE jest fakt, iż aktualnie po trudnych miesiącach firma zaczyna zarabiać na własne utrzymanie. Powoli staje się rozpoznawalna na rynku a ilość klientów sukcesywnie wzrasta. Po raz drugi w tym roku firma została zaproszona do złożenia oferty w zakresie przedstawienia propozycji oferty wyjazdu

integracyjnego (dla grupy ok. 40 osobowej), połączonego zarówno z poznawaniem ciekawych miejsc o walorach przyrodniczo-turystycznych, jak i spędzeniu czasu na imprezach towarzyszących.

Według właścicielki, zakładając własną firmę należy przede wszystkim zastanowić się nad sposobem pozyskania klienta.

Konkurencyjność na rynku powoduje, iż trudno jest zachęcić klientów do skorzystania z usług nowo powstałej firmy na rynku. Dlatego w pierwszym roku działalności nie należy zbyt nastawiać się na zyski. Warto jest zabezpieczyć się w odpowiedni sposób finansowo, by w przypadku braku klientów uniknąć niepotrzebnie stresu związanego z ponoszeniem stałych miesięcznych opłat.

Ponadto decydując się na założenie własnej firmy warto jest dokładnie poznać specyfikę prowadzenia danej działalności, gdyż nie mając szczegółowego poglądu może okazać się, iż nie wszystkie koszty związane z działalnością zostały ujęte w kalkulacji finansowej, co może w efekcie spowodować znaczne podwyższenie ponoszonych miesięcznych opłat.



Również warto jest inwestować w różnego rodzaju reklamy, gdyż bez tego trudno będzie przebić się na rynku i osiągnąć zadowalające zyski.

Zdecydowanie jednak nie należy zniechęcać się. W powodzenie firmy należy głęboko wierzyć, być zdeterminowanym, robić wszystko z zadowoleniem i pasją oraz nie bać się wykorzystywać no-

wych pomysłów w celu udoskonalenia działania własnej firmy. W końcu marzenia są po to aby je spełniać a skoro los przyczynił się do tego abyśmy stali się przedsiębiorcami, należy tę okazję w pełni wykorzystać i wyciągnąć z tego pozytywne wnioski na przyszłość i docenić fakt, iż jesteśmy bogatsi o kolejne życiowe doświadczenie.