

# Дигитален Номад

ENDURANCE Профил на модел на  
подражание

## Велизар Миланов България



### Спортно минало

Първият избор на спорта на Велизар бе футболът. Както повечето малки деца в България, футболът привлича интереса му, защото статистически, това е спорт номер едно в страната. След малък преход към бойни изкуства, любовта му към баскетбола се ражда на около 12-13 годишна възраст. Тогава той започва да следи по - отблизо спорта и се присъединява към клуб. Той също беше част от отбора на гимназията си и участва във всякакви първенства. През годините спортът и образованието вървяха ръка за ръка и в един момент той беше принуден да вземе решение кой кариерен път ще продължи. Той получава бакалавърска степен по маркетинг, пътува и учи в Испания като студент по „Еразъм“, владее английски и испански, а през 2018 г. изборът му е да сформира своя собствена компания за дигитален маркетинг – DigitInk.

### Предприемачески произход

Въпреки че Велизар има опит като предприемач на малко ниво (когато е на 14 години, той продава гривни онлайн), неговата агенция за дигитален маркетинг е неговият пробив като предприемач. Амбицията и дисциплината, които той внася в агенцията, се формират от баскетболния му опит и като цяло любовта към спорта и физическата активност. Както бе споменато, компанията специализира в дигитална реклама за онлайн бизнес. Компанията е активна в международен план, тя е една от най-добрите агенции за дигитален маркетинг в България и е призната от Clutch (платформа за задълбочени прегледи на клиенти, съдържание, основано на данни и проверени пазарни лидери) като компания с най-високо заплащане на кликане. Основателите на компанията са двама - Велизар и Даниел. Даниел, сам по себе си, има опит в бойните изкуства, тренира и участва в първенства от години.

Услугите, които DigitInk предоставя, са: анализи на бизнес нишата и конкуренцията на клиента, проучване на пазара и оценка на конкурентния пейзаж, съобщаване на желаните цели и създаване на Интегриран маркетингов план. Бюджет ще бъде изразходван за платформи, които имат значение за клиента. За някои бизнеси това би било Facebook и Instagram, но за други ще бъде по - оптимално да се използват реклами в Google Търсене и Youtube. Всичко е уникално и адаптирано към нуждите и исканията на клиента.

## Влизане в предприемачески път

Обстоятелствата, при които Велизар решава да започне предприемаческата си дейност, са в действие още от началото на тийнейджърските си години. Винаги е искал да направи нещо сам, не е знаел какво точно, но образованието му по маркетинг и други работни места и стажове в областта на маркетинга и финансите го доведоха до любовта му към дигиталния маркетинг. Родителите му бяха и все още са източник на знания и вдъхновение. Те бяха тези, които му дадоха съвети как да създаде компанията, как да го направи, с кого да се свърже. Любовта му към предприемаческите книги също е в центъра на неговото вдъхновение. Гари Вайнерчук например и неговата книга *Crush It* е бестселър, посветен на предприемаческия дух. Също така други маркетингови книги, свързани с маркетинга и финансите, са основата на ноу-хаута на Велизар. Той не се е сблъсквал с особени трудности при преминаването си от спортист в предприемач, защото винаги се е стремил да стане такъв. Той използва спорта не само заради любовта към играта, но и за да се опита да изгради онези характеристики, които са приложими в много аспекти на живота - постоянство, дисциплина, увереност и способност да преодоляваме трудните времена. Изпитанията са неизбежни, той се сблъсква с тях в ранните етапи на DigitInk, след това настъпва пандемията COVID-19 и компанията получава удар. Въпреки това тези неща са непредсказуеми и той се опитва да се справи с тях. Друго предизвикателство бяха неговите лични съмнения. По свои думи: *„Предполагам, че най-голямото предизвикателство беше да преодолея собствените си страхове и несигурност, когато става въпрос за стартиране на собствен бизнес. Възможността за провал и разбира се възможността за успех и как човек може да се справи с него. Мисля, че това е най-предизвикателното нещо, когато се включите в предприемачеството и започнете собствен бизнес“.*

## Мотивация

Всичко, което Велизар е научил от спорта и все още учи, му е помогнало да стане и да се стреми като предприемач. София е популярна дестинация за национални и международни стартиращи компании. ИТ секторът непрекъснато се развива и конкуренцията е висока. Любовта му за състезание се формира от баскетболния му произход. Много е трудно да започнеш собствена компания, но умът му е настроен по начин по който да иска да създаде нещо самостоятелно. Това качество се е развило от способността му да се фокусира в баскетбола. И най-важното е, че всеки спортист изпитва физическа болка и ако е в състояние да издържи това, дългите часове в офиса или трудните преговори понякога могат да изглеждат доста лесни. Спортът продължава да му помага да формира фактор на доверие, който той внася в корпоративния свят. Но още повече, че любовта към ученето и отвореността към различните подходи могат да разширят съзнанието на бивш спортист в преминаване към предприемач.

Забележка: Този казус е извършен с помощта на наличните първични и вторични материали. Той отразява възгледите на авторите и служи за образователни и изследователски цели. Авторите не одобряват или препоръчват конкретни компании, продукти, услуги или лица, споменати в тях.