



## Zest for Life

Nume

Alice du Verne

Țară

Franța

Află mai multe

[www.zestforlife.io](http://www.zestforlife.io)



## Motivația mea

Lucrez în domeniul tehnologiei de 10 ani și am avut ocazia să văd îndeaproape recompensa incredibilă pe care o obții atunci când vezi cum ceea ce ai creat de la zero schimbă viața a sute sau milioane de utilizatori!

De asemenea, aproape toți membrii familiei mele sunt antreprenori (bunicul meu, tatăl meu, mama mea, fratele meu, soțul meu...), așa că probabil există ceva contagios legat de antreprenariat.

## Fii Curios!



## Abordarea mea

**Planuri detaliate:** Totul s-a întâmplat treptat. Am început ca consultant independent pentru companii mari care doreau să își diversifice activitățile. Analizam lanțul lor valoric, sugeram noi afaceri promițătoare și apoi le proiectam și le construim. Practic, eram un antreprenor, dar pentru alții!

**Am folosit rețeaua mea pentru a-mi construi echipa:**

Am decis să încep o afacere secundară împreună cu mama mea: o platformă care vinde podcasturi de filozofie. M-am simțit atât de energizată făcând totul pe cont propriu și primind câștigurile rezultate, încât am decis să fac un pas mai îndrăzneț, să renunț la jobul meu și să lansez o afacere la scară mai mare.

**Am căutat îndrumare:** Cum nu aveam idee "ce să construiesc", am contactat studioul de start-up **Imagination Machine**, care m-a "potrivit" cu incredibila Elodie Basset, care ulterior a devenit partenerul meu de afaceri în Zest for Life.



## Provocări

**Primii pași:** Construirea unui start-up este dificilă, foarte dificilă! Începi fără recunoaștere, fără bani, fără legitimitate, fără echipă și, în cazul nostru, într-o profesie despre care foarte puțini oameni au auzit. Aș spune că ne-am confruntat cu toate provocările posibile. Cea mai dificilă pentru mine a fost să obțin primul client. În lumea B2B, toată lumea întreabă: „Cu ce companie colaborați deja?”. Iar înainte să ai un client, trebuie să răspunzi „nu avem încă”, ceea ce este foarte înfricoșător pentru potențialii clienți pe care încerci să îi convingi!

**Sindromul „cel mai bun din clasă”:** Provocările cu care m-am confruntat au fost, fără îndoială, mai mult legate de sindromul meu „cel mai bun din clasă” decât de evenimente externe. Întotdeauna vreau ca lucrurile să fie perfecte și sub control, în timp ce în antreprenoriat trebuie să fii curajos, să vinzi uneori înainte să construiești și să accepți compromisuri privind calitatea pentru a livra rapid. Simt că acest „sindrom al excelenței” este foarte feminin și probabil cea mai puternică moștenire de a proveni dintr-un demografic subreprezentat, în cazul meu, o femeie învățată să fie perfectă și să nu dezamăgească.



## Au fost intervenții dedicate în mod special antreprenorilor subreprezențați?

Da, mentoratul lui Denis Fayolle. El lucrează exclusiv cu femei antreprenor pentru a face din antreprenoriat un loc mai echitabil.



## Describe impactul acestor intervenții

Denis Fayolle mi-a oferit multă încredere în primele zile ale antreprenoriatului. M-a încurajat să îmi dau demisia și să mă implic total. M-a valorizat încă din prima zi și m-a ajutat să lupt împotriva „sindromului impostorului”, realizând că am toate competențele necesare pentru a fi fondator și CEO. Același lucru s-a întâmplat cu **Imagination Machine**: atunci când „m-au ales” să fiu co-fondator al unuia dintre proiectele lor, m-au ajutat să realizez că sunt pe deplin legitimă să fac asta!



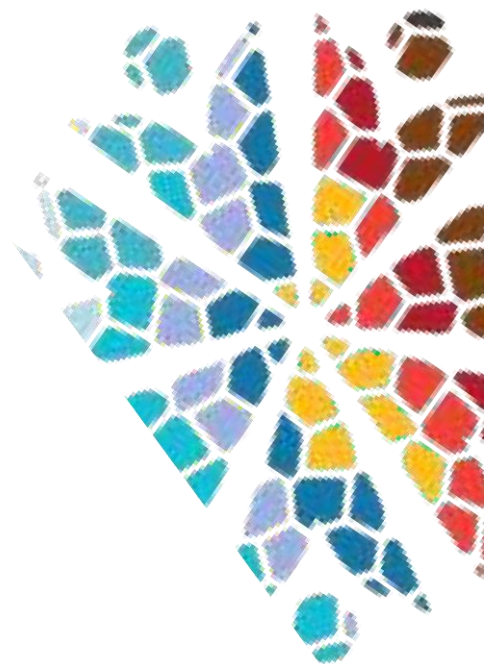
## Realizări

Nu văd niciun avantaj semnificativ în a fi antreprenor dintr-un mediu subreprezentat, cu excepția faptului că mi-a oferit mai multe motive să lupt.



## Ce intervenții/sprijin ai primit?

Aș menționa din nou studioul de start-up **Imagination Machine**, dar și pe Denis Fayolle, un antreprenor în serie care m-a mentorat luni întregi și mi-a oferit sfaturi neprețuite. Este foarte activ în sprijinirea antreprenoriatului feminin la Paris. Drumul meu a fost intersectat de oameni foarte susținători.





## Planuri de viitor



Ajutăm toate companiile din Franța (și, în viitor, din Europa și apoi la nivel global) să își păstreze angajații bolnavi sau cu dizabilități în cele mai bune condiții posibile. Munca, atunci când ai o stare de sănătate degradată, te menține activ, socializat și te ajută să lupți împotriva bolii. Pentru companii, posibilitatea de a sprijini acești angajați este o adevărată recompensă, nu doar pentru că le schimbă viața, ci și pentru că promovează locuri de muncă incluzive și productive.

## Ce intervenții sau facilități te-ar ajuta să atingi aceste planuri și viziuni?



Finalizăm prima noastră rundă de finanțare, așa că trebuie să găsim restul de 20% din fonduri (capital propriu). Aș spune că cele mai mari două provocări sunt să recrutăm CEI MAI BUNI talente pentru Zest for Life și să găsim ambasadori care să vorbească despre noi tuturor directorilor de resurse umane, convingându-i că oferta noastră schimbă fundamental viețile angajaților lor bolnavi sau cu dizabilități.

Urmărește progresul lui Alice și vizitează [www.zestforlife.io](http://www.zestforlife.io)



Cofinanțat de  
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.