

SMI.RU.COM Библиотека

Не только нефть

Санкт-Петербург 2024

УДК 33
ББК 65

3

Оглавление

Библиотека SMI.RU.COM

Не только нефть / S. Библиотека, 320 с.

ISBN 978-5-521-24166-8

Шрифт основного текста: Vollkorn, лицензия SIL Open Font License 1.2, разработан Фридрих Альтхаузен,
Шрифт заголовков: Lask, лицензия SIL Open Font License 1.1, разработан Адриен Мидзик

12+ В соответствии с ФЗ от 29.12. 2010 №436-ФЗ

УДК 33
ББК 65
Библиотека SMI.RU.COM

Введение	7
Диана Акчурина	10
Самир Алиев	14
Андрей Антохин	19
Ольга Анфилатова	24
Роман Арестов	28
Антон Баланов	32
Вита Бах	43
Анатолий Безгубенко	47
Юлия Белова	51
Валерия Беловежская	54
Лидия Борисова	58
Даниил Бредихин	63
Ольга Бутеева	67
Рината Валиева	70
Анастасия Ван Кофф (Ванькова)	74
Ирина Вантей	77
Сергей Верзилов	82
Антон Ветчинкин	89
Ольга Войцеховская	92
Леонид Гладилин	95
Ирина Гладырева	98
Владислав Давыденко	101
Оксана Давыдова и Татьяна Ломтева	106
Алёна Данилова	112

ISBN 978-5-521-24166-8

© Библиотека S., 2024
© Оформление ООО «ИздатСистемы»,
Метранпаж®, онлайн-сервис
автоматической вёрстки книг, 2023

Диана Денисова.....	116
Анна Дё.....	119
Светлана Диденко.....	123
Светислав Линговский.....	126
Дмитрий Довгаль.....	130
Максим Жуков.....	135
Сергей Жучков.....	138
Вадим Забеглов.....	141
Владимир Затолокин.....	145
Андрей Зубко.....	149
Алексей Иглин.....	152
Максим Ильгов.....	155
Константин Калугин.....	158
Михаил Колесников.....	162
Кристина Корпусенко.....	166
Юлия Круглова.....	170
Никита Лагода.....	173
Владимир Лозенко.....	178
Полина Михайлова.....	182
Анатолий Михеев.....	186
Вячеслав Некоркин.....	190
Сара Окс.....	194
Анастасия Подгрудкова.....	197
Анна Привалова.....	202
Регина Притула.....	206
Евгения Ревуцкая.....	209
Елена Санникова.....	212

Сергей Сант и Маргарита Егорова.....	217
Наталья Сергиенко.....	221
Вероника Сержантова.....	225
Валентина Сивцова.....	228
Марина Сиденко.....	230
Нелли Синкович.....	234
Мария Синюкова.....	238
Эмиль Сиразев.....	242
Ирина Смирнова.....	247
Наталья Соловьева.....	251
Артём Сорокин.....	254
Ксения Страхова.....	258
Артём Ступак.....	262
Зарина Сулейманова.....	266
Эмиль Сунагатуллин.....	269
Ирина Сырцева.....	273
Валентина Тарасова.....	276
Антонина Тер-Степоянц.....	280
Анна Тетерлева.....	285
Анна Фомичева.....	290
Диана Фомченкова.....	294
Дмитрий Читнев.....	298
Алла Шаронова.....	303
Сергей Шоркин.....	306
Дмитрий Юзепчук.....	310
Заключение.....	314
Над книгой работали:.....	316

Введение

Встречайте книгу «Не только нефть» — подобную сокровищнице разнообразных и вдохновляющих историй от экспертов со всей страны. В ней мы собрали бизнес-переживания и откровения людей, которые показывают, что наша огромная страна просто кипит от интересных личностей и проектов. Их рассказы о бизнесе служат ярким примером того, как можно получать удовольствие и строить прибыльный бизнес в любой сфере, которая удивляет и волнует каждого из нас.

Читатели узнают об экспертах, о том, что они делают, как они добились успеха и преуспели в своих делах, и самое главное, почему их компании, умения и знания остаются актуальными. Книга «Не только нефть» — это окно в мир разнообразия и креативности предпринимателей, которые поделятся своими историями, чтобы вдохновить нас всех.

Присоединяйтесь к нам в этом захватывающем путешествии по разным сферам, где бизнес, страсть и успех встречаются и сотворяют уникальные истории. Вас ждет увлекательный портрет страны, насыщенной не только нефтью, но и талантами, идеями и возможностями, готовыми вдохновить вас на новые высоты.

В каждой главе книги вы найдете уникальные рассказы об индивидуальных предпринимателях и компаниях, которые в полной мере раскрывают потенциал своих идей и страстей. Вы узнаете об удивительных инновациях в сфере технологий, о творческих профессиях, о мастерах своего дела в малых городах, а также о предприимчивых людях.

Книга «Не только нефть» позволит вам заглянуть за кулисы самых удачных компаний и попытаться разгадать их секреты успеха. Здесь нет ограничений — авторы расскажут не только о деятельности в самых популярных отраслях, но и об уникальных нишах, которые могут оказаться удивительно перспективными.

В каждой странице этой книги вы найдете вдохновение и мотивацию для своих собственных стремлений. «Не только нефть» покажет, что при желании и глубоком понимании своего дела можно создать бизнес, который не только успешен, но и приносит радость и удовлетворение. Эта книга стимулирует вас задуматься о том, что ваше хобби или внутренний пыл могут стать основой для создания собственного процветающего предприятия.

В «Не только нефть» мы вместе путешествуем по изумительному миру российского предпринимательства, чтобы найти вдохновение и советы от тех, кто уже прошел этот увлекательный путь. Развейте свои представления

о том, что предпринимательство ограничено определенными отраслями или ресурсами, и откройте для себя путь к успеху, который основан на вашей идентичности и уникальности.

«Не только нефть» — это книга, которая демонстрирует, что вне зависимости от того, в какой сфере вы работаете, у вас есть возможность создать нечто большее, вдохновить других и принести значимый вклад в мир. Это приглашение разглядеть потенциал, который заложен в каждом из нас, и пройти по пути, который открывается перед нами, когда мы следуем своим страстям и убеждениям.

Но хватит говорить о книге, давайте перейдем к самому интересному.



Диана Акчурина



Основательница агентства маркетинговых коммуникаций «Easy Communications». Год основания — 2016.

В 2016 году я основала «Easy Communications», агентство, специализирующееся на маркетинговых коммуникациях. Мы предоставляем услуги по управлению коммуникациями, в основном компаниям из технологической отрасли в России, странах СНГ, на англоязычных территориях. Среди наших заказчиков, к примеру, создатель систем хранения данных, разработчик SaaS-решения, компания, производящая интеллектуальные устройства для связи и другие.

Все сотрудники нашего агентства начали работать дистанционно ещё тогда, когда это не являлось мейнстримом. Мы с моей семьёй являемся цифровыми кочевниками. За восемь лет работы мне удалось увеличить количество клиентов, наработать экспертизу в маркетинговых коммуникациях, в том числе международную, заработать деньги, посетить разные страны. А также, самое главное, я смогла родить двоих детей и получить возможность видеть, как они растут. Предпринимательство для меня — это свобода, возможность соблюдать баланс между жизнью и работой, самостоятельно ставить себе задачи и контролировать их выполнение. Это постоянное развитие.

Своим бизнесом я начала заниматься случайно. В качестве наёмного сотрудника я занимала должность менеджера по маркетингу международной ИТ-компании, до этого являлась руководителем отдела ИТ и телекоммуникаций в PR-агентстве. В 2015 году, в связи с переездом на несколько месяцев в другую страну из-за учёбы мужа, я уволилась с наёмной работы. Но бывшие коллеги хотели, чтобы я продолжала осуществлять свою деятельность, и предложили делать это на аутсорсе. Мне идея понравилась, и в 2016 году я стала индивидуальным предпринимателем. За несколько лет количество клиентов выросло, в настоящее время мы сотрудничаем в основном с компаниями из сферы информационных технологий.

Чем занимается агентство маркетинговых коммуникаций «Easy Communications»?

«Easy Communications» специализируется на маркетинговых коммуникациях. Мы обеспечиваем эффективную и результативную работу всех каналов коммуникации наших клиентов. Наша компания предлагает широкий спектр профессиональных услуг, включая маркетинг в социальных сетях, связи с общественностью, маркетинг влияния, создание контента, а также медиапланирование и размещение рекламы.

Основные, но не единственные направления деятельности нашей компании:

- Связи с общественностью (PR). Мы специализируемся на управлении связями со СМИ и реализации стратегических коммуникационных стратегий для того, чтобы бренды заказчиков находил отклик у целевой аудитории.
- Маркетинг в социальных сетях. Благодаря созданию контента и привлечению клиентов на различных платформах социальных сетей мы способствуем росту бизнеса заказчиков.
- Маркетинг влияния. Мы стратегически сотрудничаем с лидерами мнений, блогерами и видеоблогерами, чьи ценности совпадают с клиентскими, используя их охват

для продвижения продуктов или услуг и установления связи с целевой и заинтересованной аудиторией.

— Создание контента. От тщательно продуманных сообщений в блогах и информативных статей до визуально потрясающего мультимедийного контента — мы создаем материалы, которые соответствуют идентичности бренда заказчиков и привлекают внимание целевой аудитории.

Считаю, что бизнес агентств маркетинговых коммуникаций является перспективным в связи с растущим спросом на услуги в быстро развивающейся цифровой среде. Обладание специализированным опытом, адаптивностью к тенденциям и ориентацией на измеримые результаты может сделать создание подобного бизнеса выгодной возможностью для специалистов в этой области.

www.easyco.agency

Самир Алиев



Меня зовут Алиев Самир, и я основатель рекламного агентства «Craft Star». Это довольно молодая компания. На рынке труда мы уже полтора года и активно набираем обороты с каждым месяцем. Но почему большинство компаний сотрудничают именно с нами? Сейчас расскажу. Я долго вынашивал идею с созданием своего агентства, множество вопросов, на которые я никак не мог найти ответы, неудачные проекты, отрицательные отзывы — всё это заставляло мою идею созреть и закаляться.

И вот я открыл для себя мир классического маркетинга. Я больше чем уверен, что 90% предпринимателей не знакомы с таким термином. Ведь если бы были знакомы, они вряд ли возлагали надежды на таргетологов и точно

не нанимали бы одноразовых специалистов, которые после исчезают бесследно... И вот я раскрываю вам главный секрет нашего рекламного агентства — «классический маркетинг».

Допустим, к нам приходит клиент и говорит: «Нам нужно продвижение», хотя на самом деле большинство из них в поисках «волшебной таблетки», выпив которую, проснутся гениальными стратегами/бизнесменами. Но вот разочарование, ведь так не бывает! Существует лишь системная работа, позволяющая достигать нужных результатов. Даже слово «продвижение» для них не до конца понятное, осмелюсь предположить, что для них это что-то незыблемое. Они знают, что хотят увидеть в итоге, но не знают, каким путём этого достигнут.

А принцип классического маркетинга прост, заключается он в том, что нужно собрать свой собственный отдел маркетинга и работать по правилам профессионалов, таких как «Adidas» например. Думаете успех такой крупной компании заключается в том, что они просто удачно обратились к таргетологу, который настроил им рекламу, а на следующий день «бац» и в шоколаде? Нет!

У «Adidas» есть целые команды, одни шьют одежду, другие продвигают, третьи продают. И вот задача нашего агентства — выстроить команду, отвечающую именно за отдел маркетинга. Ведь каждый профессионал знает,

что бизнес состоит из 4-х частей: маркетинг, менеджмент, персонал, технологии. И на сегодня в отдел маркетинга входят: копирайтер, дизайнер, СММ, фотограф, видеограф, таргетолог и самое главное маркетолог. Ведь без маркетолога, стоящего во главе этих специалистов, мы не получаем одну команду, мы получаем отдельно работающих друг от друга сотрудников, не имеющих вообще никакого отношения к маркетингу. По такому принципу работают все гиганты бизнеса, обязательно обратите на это внимание.

Вот вам несколько шагов, по которым работает наше агентство:

Шаг 1. Консультация. На консультации я рассказываю своим клиентам основные термины, ведь большинство людей даже не гуглили значение слова «реклама», потому и имеют искажённое представление о ней. А в нашем агентстве важно, чтобы мы с клиентом говорили на одном языке и понимали друг друга. Рассказываем о методе, который используется у нас!

Шаг 2. Аналитика. Мы анализируем нынешнее положение бизнеса, какие специалисты уже есть, какие методы были использованы, успешно ли были использованы, если нет, то мы разбираем ошибки и отвечаем на вопрос «а почему?», и, исходя из анализа, мы выписываем ин-

дивидуальный рецепт каждому. Хотя и метод остаётся одинаковым для всех, пути достижения у всех разные.

Шаг 3. Главный и основной. Построение отдела маркетинга. Наше агентство предоставляет своего маркетолога, который уже обучен и знаком с классическим маркетингом. Он знает, что его задачи заключаются в следующем: найти каждого специалиста в отдел маркетинга, курировать их работу, генерировать идеи, а после устраивать созвоны с отделом и разяснить задачу каждого. Маркетолог также должен постоянно искать проекты, в которых ваша компания может принять участие, мониторить запросы от журналистов, давать задачу копирайтерам на написание статей, принимать участие в роли спикеров от вашей компании и так далее.

Во-первых, вы нанимаете каждого специалиста официально, и работаете так, как работают серьёзные люди. Во-вторых, вкладывая деньги в свой отдел маркетинга, вы тем самым инвестируете в свой бизнес, в свою команду. Конечно, собрать и содержать свой отдел — это дорогое удовольствие, но, прошу прощения, вы хотите вести серьёзные дела или просто поиграть в бизнесменов?

После того как все три шага пройдены, остаётся лишь системная работа, которая заключается в том, что наше агентство постоянно курирует вашего маркетолога, помогая с решением задач, даём обратную связь, если у него

возникают трудности по работе с отделом. Также мы постоянно обучаем и повышаем квалификацию ваших специалистов, заменяем их, если видим слабое звено. И вот готово! Вам больше не нужны специалисты, обещающие трафики, графики, и другие заморские слова, смысл которых сами не понимают. Ведь вы соблюдаете правило профессионалов, а если вы до сих пор думаете «что это за правило такое» то позвольте напомнить. Как я говорил выше, бизнес состоит из 4 частей: персонал, технологии, отдел менеджмента, отдел маркетинга. Все эти 4 части должны у вас присутствовать, чтобы вы могли держаться на рынке как можно дольше, и мы с вами только что разобрали, как в нашем агентстве занимаются задачами, связанными с маркетингом!

https://t.me/samiraliev_market

Андрей Антохин



SEO-специалист, маркетолог, владелец. Приветствую тебя, дорогой читатель. Меня зовут Андрей Антохин, и я рад поделиться с тобой своим опытом в кардинальной смене роли — от студента РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина до SEO-специалиста с нуля. Тема этой книги резонансом отзывается внутри меня, потому что в нужный момент своей жизни я осознал, что интересуюсь не только нефтью и газом.

Моя история началась не так, как ты мог бы предположить. Изначально я шёл по пути инженера в нефтегазовой сфере. Прилежно учился 6 лет и закончил обучение с красным дипломом, который, как оказалось, выделял меня только среди других призывников на комиссии.

В моей карьере этот документ никакой роли не сыграл. Сегодня я здесь, чтобы рассказать тебе о повороте карьеры, о моём пути к успеху в маркетинге и о том, как ты можешь найти свой путь в digital.

В университете я учился на инженера и должен был работать по специальности, как некоторые из моих одноклассников. Но однажды, исследуя различные курсы, наткнулся на программу по цифровому маркетингу от одного из гигантов онлайн-образования в России. Это было мимолётное увлечение, на которое я тратил много своего свободного от лекций и обучения времени. Однако я даже думать не мог о том, чтобы стать кем-то кроме нефтяника или газовика.

Окончив обучение, у меня был целый год, чтобы многое переосмыслить в жизни и понять, чем бы я хотел заниматься дальше. Множество резюме, разосланных в «Транснефть» и «Газпром», остались без ответа. После армии я вернулся к идее попробовать маркетинг и устроился стажёром в маркетинговое агентство. Этот двухлетний опыт стал лучшим учебником. За год я вырос до тимлида, обогатившись не только знаниями, но и реальным опытом работы над проектами.

За последние годы я реализовал более 200 проектов для самых разных клиентов — от крупных производителей до интернет-магазинов. Я работал с компаниями,

ориентированными на рынки США, Европы, Азии и России, и знаю тонкости SEO для каждого из этих регионов. Мои клиенты инвестируют в SEO от 500 долларов и видят, как эти вложения окупаются, превращаясь в рост трафика и увеличение продаж. Сегодня моя работа — это не только проекты и заказчики. Это моя философия, которая заключается в балансе между успехом проектов и личным благополучием. Я верю, что важно сохранять эмоциональное и физическое здоровье, не теряя при этом из виду цели и задачи.

В моей практике я осознал уникальность поисковой оптимизации как канала привлечения клиентов. Люди доверяют тому, что находят сами, и это делает этот канал особенно ценным. Человек охотнее оставит заявку на сайте, найденном через «Яндекс» и «Google», чем кликнет по рекламе. Так уж мы устроены. Проблема недостатка качественных заявок для бизнеса решается именно здесь, на пересечении доверия к результатам поисковой выдачи и качественного контента.

«Жив тот бизнес, в жилах которого течёт стабильный поток целевых заявок. Именно SEO позволяет этого достичь на длинной дистанции».

Моя работа — это поиск уникальных решений и индивидуальный подход к каждому проекту, как к собственному. Меня мотивирует рост трафика на сайт, количество

конверсий и моя причастность ко всему этому. Я за то, чтобы люди получали и оказывали качественные услуги. Основные трудности при продвижении сайтов, как правило, связаны с недостатком ресурсов на проекте и сложностями коммуникации. Когда имеются достаточные временные и финансовые ресурсы, а также отсутствуют ограничения в системах управления контентом и коммуникации, рост следует согласно прогнозам и KPI.

Если ты только начинаешь свой путь в SEO, помни, что обучение и развитие — твои лучшие инвестиции. Не бойся ошибаться, ведь каждая ошибка — это шанс стать лучше. Без провалов не бывает кейсов. Практика в агентстве даст тебе бесценный опыт и самый быстрый карьерный трек, который ты не получишь нигде больше. После можно выбрать между карьерой в найме, фрилансом, бизнесом и собственными проектами.

Моя история — это пример того, как можно найти свой путь, даже если изначально ты шёл по совершенно другой дорожке. SEO и маркетинг открыли мне мир возможностей, и я уверен, что и ты сможешь найти своё место в этой быстро меняющейся индустрии. Сейчас я пишу эту главу из солнечного Таиланда, зарабатывая удалённо. Это ли не мечта!

Начинающим хочу посоветовать постоянно расти ментально и профессионально, не бояться выделять время

на самообразование и повышение квалификации. Без регулярного обновления знаний и практики вы останетесь на задворках отрасли. Многие успешные SEO-специалисты начинали свой путь в этой сфере очень скромно и с нулевыми знаниями. Они сталкивались с новыми проблемами и ошибками, но с каждой ошибкой учились и двигались дальше. Вне зависимости от того, как вы начинаете свой путь в digital, главное — не бояться делать ошибки и учиться на них. Новички могут быть так же полезны в SEO, как и опытные специалисты. Главное — умение быстро учиться и приспосабливаться к изменениям: в алгоритмах, подходах, решениях. Советую с самого начала вашей карьеры воспринимать себя как проект под названием «Я — SEO-специалист» и относиться соответственно. Для обучения не буду рекомендовать книги или курсы, а посоветую идти в любое агентство стажёром и набираться опыта. Именно там, в условиях реальной практики, вы поймёте весь смысл SEO.

В ближайшем будущем передо мной стоит цель разгрузить себя и расти в направлении создания собственных проектов как самостоятельного направления бизнеса. Желаю успехов в достижении своих, пусть даже ещё не поставленных, целей!

<https://antokhin.com>

Ольга Анфилатова



Меня зовут Ольга Анфилатова, и я основательница бренда женской женственной одежды «Anfisa». Мой путь к созданию этого проекта был долгим, тернистым и увлекательным.

С самого детства я увлекалась шитьём. Шить научилась в школе, чуть позже изучила самое простое конструирование и моделирование. Мой гардероб всегда находился под влиянием моих собственных творческих идей. Не менее 50% в гардеробе всегда занимали созданные мною вещи. Погружаясь в мир шитья, я могла проводить сутки напролёт за швейной машинкой, в обнимку с портновским манекеном, утыканным булавками. Мне понадобилось около 30 лет, чтобы наконец-то осознать, что мои руки

созданы для того, чтобы воплощать в жизнь прекрасные образы из отрезков ткани.

В 2021 году я запустила свой бренд женской женственной одежды — «Anfisa». Это прекрасное женское имя очень созвучно с моей фамилией, а ещё я просто восхищаюсь Анфисой из фильма «Девчата». Смотрели? Очень рекомендую!

Ключевое в бренде «Anfisa» — женственность, которая подчёркивает красоту, добавляет уверенности, энергии и силы. Я верю, что женственность — это не просто внешний образ, это внутреннее состояние, которое проявляется в каждой детали моих работ. Я стремлюсь создавать не только красивые наряды, но и воплощать в них элегантность, изящество и чувство стиля. Именно это создаёт не только внешний образ, но и внутреннее состояние, которое должно проявляться в каждой вещи.

Моё творчество — это моя страсть и призвание. Каждая созданная мной вещь — это результат любви к красоте и женственности. Я уделяю особое внимание каждой детали, каждому шву, чтобы обеспечить максимальный комфорт и качество для моих клиентов.

Работа в бренде не ограничивается только производством одежды, я всецело поддерживаю идею экологичного отношения к себе и к окружающей природе. Современные

технологии в лёгкой промышленности подарили нам безграничные возможности в виде дешёвых и прочных синтетических тканей, с которыми массово работают огромное количество брендов, создавая мегатонны одежды ежегодно, которая быстро отправляется на помойку. Для себя я всегда выбирала только натуральные и органические ткани, и в бренде тоже работаю только с ними.

Почему я считаю это важным? Органика бережно относится к нашему телу, не причиняет ему вред или неудобства. А когда подойдёт время утилизировать такую одежду, она прекрасно подходит для переработки и в случае если оказывается на свалке, полностью разлагается за достаточно короткий отрезок времени. В зависимости от ткани и обработки — срок полного разложения варьируется от 3 до 10 лет. Для сравнения популярному полиэстеру для этого потребуется не менее 100 лет.

Изделия из натуральных тканей требуют обдуманного подхода, тщательного выбора, а значит, разумного использования. Поэтому созданный мною бренд — это не просто про одежду, это целая философия, которая призывает женщин быть осознанными и уверенными в своей красоте и стиле.

Меня очень радует то, что философия бренда очень откликается девушкам и они меня поддерживают. Это

значит, что в нашей стране пришло время вернуться к натуральной красоте и гармонии с окружающим миром.

телеграм-канал: <https://t.me/anfisasilkdress>

Роман Арестов



Меня зовут Арестов Роман. Я предприниматель с 20-ти летним опытом. Соавтор и ведущий программы «ПРО ремонт» на телеканале «Эфир» в г. Казань. Автор множества статей для интернет-изданий и соавтор книги «Этика и эффективность в бизнесе. Приглашаемый эксперт на региональные и федеральные телеканалы. Эксперт технического надзора, строительного контроля. Сооснователь и управляющий партнёр студии дизайнерских ремонтов «Дом ремонта ГВАРД».

Наша компания специализируется на реализации дизайнерских ремонтов любой сложности. Взаимодействуем с множеством дизайнеров, в том числе в штате также работают свои. Обратившись к нам в компанию, заказчик

получает весь спектр услуг, связанных с ремонтом, как говорится, от дизайна до розетки. Наши заказчики освобождены от необходимости контроля и организации всех процессов ремонта и строительства. Мы сами организуем доставку и приёмку всех материалов, согласовываем необходимость дополнительных работ, подбираем достойных узкопрофильных специалистов и, наверное, одно из главных преимуществ нашей компании, это полная открытость и прозрачность. Благодаря приложению в телефоне клиент в реальном времени может увидеть баланс денежных средств, проверить, что приобретается для ремонта. Также благодаря фото- и видеоотчётам всегда есть понимание ситуации на объекте. Я сам трепетно отношусь к качеству строительно-отделочных работ и стараюсь прививать своим сотрудникам такое отношение. Первоначально в рамках компании, а теперь и вне этих рамок мы осуществляем тщательный контроль за процессом строительства и ремонта, подробнее об этом расскажу позже. И, кстати, все денежные средства от клиентов мы принимаем только на счёт компании и платим, соответственно, налоги, и это чистая правда. Кто-то может не поверить, что в открытом источнике иную «правду» не напишешь, но могу вас успокоить и даже порекомендовать вести бизнес открыто, особенно малый и особенно на рынке услуг. Во-первых, для клиента это добавляет спокойствия, во-вторых, мне. Говорят, копируют только лучших, так вот на рынке, как минимум Казани мы одни из лучших. Почему я так уверен?

Потому что как только мы запускаем что-то новое в своей компании, оно незамедлительно появляется у коллег по цеху. Как раз об этом я обещал упомянуть позже, как я и говорил, трепетное отношение к качеству побудило запустить проверку технических процессов на разных этапах работ и особенно тщательно в конце каждого этапа. Таким образом родился технадзор в ремонте, основной задачей которого был контроль процессов и идеальный результат, а не выявление по итогу дефектов и не оплата денег за работу. Мастера, которые впервые сталкиваются с нашей компанией, при слове «будет технадзор» часто отказываются от работы, иногда это результат неуверенности в своих силах, а чаще ожидание головной боли в конце работ. Но те, кто с нами не первый год, успели оценить технадзор в полной мере. На самом деле правильный или реальный технадзор полезен всем участникам строительно-ремонтных процессов. Клиент получает гарантию качества, мастер минимизирует вероятность ошибки и возвращения на объект по рекламации. И опять же, как писал выше, эту услугу, наша компания теперь предоставляет и на сторонних объектах, объектах наших коллег по цеху. Мало того, в случае необходимости, я провожу обучение для исполнителей по различным видам работ, по тем требованиям, которые необходимо соблюдать и какие последствия могут ждать если делать по принципу — «я так 100 лет уже делаю и всё стоит и держится».

А вот теперь, дорогой читатель, я думаю ты и сам сможешь сказать нужна ли моя компания на рынке и может ли быть она полезна.

Антон Баланов



Начать свой путь в мире IT и бизнеса я решил не из-за моды или обещаний больших денег. Меня двигало желание привнести в этот мир что-то новое, сделать жизнь людей лучше и удобнее. С самого начала моего пути было понятно, что успех — это не только финансовые достижения, но и вклад в развитие общества и страны. Этот путь начался с маленькой идеи, которая возникла за кухонным столом и превратилась в успешный стартап, изменивший представление о личных финансах миллионов людей.

Мой профессиональный и личный рост неразрывно связаны с непрерывным образованием. В мире, где технологии меняются быстрее, чем когда-либо, я убеждён,

что только непрерывное обучение и развитие могут помочь оставаться на переднем крае прогресса. Но важно не только учиться самому, но и делиться знаниями и опытом с другими, ведь так растёт не только личный потенциал, но и потенциал всего общества.

Будучи глубоким патриотом своей страны, я всегда стремлюсь применять свои знания и навыки для её блага. Это выражается не только в создании новых продуктов и услуг, которые могут улучшить жизнь граждан, но и в активном участии в образовательных и социальных проектах. Я убеждён, что каждый из нас может и должен вносить свой вклад в общее дело, будь то через инновации, образование или общественную деятельность.

Таким образом, мой путь в IT и бизнесе — это не просто история о достижении личных амбиций, это история о желании сделать мир вокруг лучше, о вере в силу образования и инноваций, о патриотизме и ответственности перед обществом. И я приглашаю вас пройти этот путь вместе со мной, черпая вдохновение и знания из предстоящих страниц.

От идеи до рынка: мой первый стартап

Как каждое значительное дело начинается с малого, так и мой путь в IT стартовал с идеи, родившейся за скромным

кухонным столом. В 2007 году, вместе с двумя друзьями, мы задумали проект, который должен был упростить жизнь миллионов людей — мобильное приложение для эффективного управления личными финансами.

Ещё со школы я был предпринимателем по заказной разработке. На тот момент понятие «финтех» ещё только начинало входить в обиход, мы были одними из первопроходцев на этом неизведанном поприще. Путь от зарождения идеи до её воплощения в жизнь был тернист: мы сталкивались с отсутствием стартового капитала, недоверием потенциальных инвесторов и техническими ограничениями начала 2000-х.

Но наша упорность и вера в успех давали нам силы идти вперёд. Спустя два года усиленной работы, бесконечных ночных сессий разработки и тестирования, а также многочисленных презентаций проекта инвесторам, приложение было запущено. Оно представляло собой инновационное решение для управления личными финансами с использованием данных о транзакциях пользователя.

Успех пришёл не сразу, но, благодаря активному вовлечению первых пользователей и их обратной связи, мы смогли быстро адаптировать продукт под нужды рынка. И уже через год после запуска, проект насчитывал более 100 тысяч активных пользователей и был признан одним из лучших стартапов в сфере финтех.

Меня пригласили в ОАЭ, где я повторил свой опыт уже для сторонних инвесторов.

Этот опыт стал для меня настоящей школой жизни и предпринимательства. Он научил меня не бояться масштабных идей и не отказываться от своих амбиций даже перед лицом кажущихся неудач. Я понял, что важнейший ингредиент успеха — это способность переносить неопределённость и вера в свой проект. Самое ценное, что я извлёк из этого опыта — понимание того, что важно не только иметь идею, но и уметь превратить её в реально работающий продукт, который приносит пользу людям и решает их проблемы.

Сейчас, взглянув назад, я могу сказать, что именно этот опыт заложил фундамент для моей дальнейшей карьеры, где каждый новый проект становился не просто следующим шагом, а уверенным прыжком в развитии как специалиста, так и лидера в цифровой индустрии.

Управление продуктами в крупнейших банках

После успешного запуска стартапа моя карьера получила неожиданный поворот. Стартап выкупила мощная финансовая группа и меня пригласили возглавить процессы поглощения, в крупнейший банк мира — «Промышленно-коммерческий банк Китая» («ICBC»), где я взял на себя роль руководителя продуктовой линии.

Этот переход от стартапа к работе в крупной организации стал настоящим испытанием и в то же время открыл передо мной новые горизонты.

Разумеется, работа была сначала интеграционная, т.к. я, как основатель и лидер технической компетенции, должен был интегрировать купленный продукт в систему «ICBC». Но после мы начали расширять продуктовые подходы и расширять IT-инфраструктуру.

Работа в китайском «ICBC» научила меня стратегическому мышлению и управлению сложными продуктами, задействованными в жизни миллионов людей. Здесь я познакомился с масштабами и вызовами цифровой трансформации на уровне всей страны, учился балансировать между потребностями бизнеса и пользователями, а также управлять командами высочайшего класса профессионалов.

Проблемы с разностью культур Российской и Китайской — также был одним из вызовов.

Одним из самых значительных проектов стала разработка и внедрение мобильного приложения «ICBC», которое радикально изменило представление о банковских услугах в мире. Этот проект потребовал от меня не только технических знаний, но и глубокого понимания пользовательского опыта, а также способности видеть будущее банковских услуг.

Цифровые трансформации: случаи из моей практики

Позже я понял, что должен развивать сферу на Родине, где родился и которая дала мне всё. Возвращение в Россию стало для меня не только вопросом личного выбора, но и шансом применить международный опыт для цифрового развития страны. Присоединившись к командам ведущих компаний, таких как «ВК», «ВТБ», «Сбер» и «ГосУслуги», я смог внести свой вклад в ряд ключевых проектов, которые изменили рынок цифровых услуг в России.

Возвращение в Россию открыло передо мной возможность влиять на цифровизацию национального масштаба. Взаимодействие с такими гигантами, как «ВК», «ВТБ», «Сбер» и «ГосУслуги», позволило реализовать проекты, которые стали вехами в развитии цифровизации моей страны.

По приезду, переход в «ВТБ» открыл новую страницу в моей карьере, где мне удалось применить накопленный опыт для реализации проектов цифровой трансформации. Работая над интеграцией новых технологий и оптимизацией внутренних процессов, я внёс свой вклад в усиление роли банка на рынке цифровых финансовых услуг.

Мы запустили ряд ключевых проектов, в том числе систему дистанционного обслуживания клиентов и платформу

для взаимодействия с финтех-стартапами. Эти проекты не только повысили удовлетворённость клиентов и эффективность банковских операций, но и заложили основу для будущего развития компании в направлении цифровой экономики.

Усиление цифровых каналов обслуживания в «ВТБ»

Задача: Интеграция передовых технологий для создания мультиканальной системы обслуживания, повышающей доступность и удобство банковских услуг.

Решение: Мы внедрили искусственный интеллект для автоматизации рутинных операций и улучшили мобильное приложение, включив функции голосового управления и персонализированные финансовые советы на основе анализа транзакций клиента.

Результаты: Обработка обращений клиентов ускорилась на 40%, количество цифровых транзакций выросло на 30%, а удовлетворённость клиентов увеличилась на 25%.

Платформа для интеграции финтех-стартапов

Задача: Создание экосистемы для сотрудничества с финтех-стартапами, чтобы стимулировать инновации и предложить клиентам новые услуги.

Решение: Разработка API-платформы, обеспечивающей безопасное взаимодействие стартапов с банковской инфраструктурой. Организация хакатонов и инкубационных программ для отбора и поддержки наиболее перспективных проектов.

Результаты: За первый год сотрудничества запущено 10 новых услуг, привлечено более 50 стартапов. Среди реализованных проектов — инновационные решения для платежей, кредитования и инвестиций, что позволило банку значительно расширить свой продуктовый портфель и укрепить позиции на рынке.

Эти проекты не только продемонстрировали значимый экономический эффект, но и показали важность внедрения цифровых технологий для улучшения качества жизни людей. Моя работа над этими инициативами подтвердила веру в то, что технологии могут служить обществу, упрощая повседневные задачи и делая финансовые услуги более доступными и удобными.

Разумеется, о конкретных проектах цифровой инновации крупного бизнеса и гос.сектора в России можно написать и опубликовать не одну книгу, а целый цикл, вместе с учебной литературой для ВУЗов и колледжей, чем, собственно, я также занимаюсь. Но, для обзорного рассмотрения темы, считаю, можно остановиться в данном формате и на уже написанном объёме.

Менторство и развитие команд

Вернёмся к нашему короткому обзору. Особое место в моей карьере занимает также менторство и развитие талантов. Веря в то, что настоящее лидерство заключается в способности вдохновлять и развивать окружающих, я всегда стремился делиться своими знаниями и опытом с молодыми специалистами.

Проведение регулярных тренингов, мастер-классов и персональных консультаций позволило мне не только передать ценные знания, но и узнать много нового от молодых специалистов, их свежих идей и нестандартного взгляда на проблемы. Этот обмен опытом и знаниями способствовал росту эффективности наших проектов и внедрению инновационных решений.

Моим наставничеством были охвачены различные аспекты ИТ и управления: от разработки ПО до стратегического планирования и маркетинга. Особенно горжусь своим вкладом в развитие культуры менторства в компаниях, где мне довелось работать. Создание системы внутренних менторских программ способствовало формированию устойчивого сообщества профессионалов, готовых к непрерывному обучению и совершенствованию.

Будущее ИТ: мои прогнозы и рекомендации

Глядя в будущее, я убеждён, что цифровая трансформация будет продолжать оставаться движущей силой инноваций во всех сферах жизни. Мы стоим на пороге новых открытий в области искусственного интеллекта, машинного обучения, блокчейна и квантовых вычислений, которые радикально изменят привычные нам модели бизнеса и взаимодействия в обществе.

Мои основные рекомендации молодым специалистам и предпринимателям:

- Не бойтесь экспериментировать и пробовать новое. В мире ИТ только тот, кто рискует, может достичь значительных высот.
- Постоянно обучайтесь. В эпоху быстрых технологических изменений непрерывное образование становится ключом к успеху.
- Стройте сеть профессиональных контактов. В ИТ-индустрии часто не столько важно, что вы знаете, сколько кого вы знаете.
- Следите за трендами, но не забывайте о критическом мышлении. Не каждый популярный тренд стоит вашего времени и инвестиций.

В заключение хочу сказать, что мир ИТ предлагает безграничные возможности для реализации самых смелых идей.

Будьте любознательны, целеустремлённы и открыты к новым знаниям — и тогда вы сможете оставить свой след в истории цифровых технологий.

Вита Бах



Я Вита Бах. И я появилась всего месяц назад. Я отпochковалась от Светланы Бахаревой. Светлана существует значительно дольше. Уже 6 лет она коуч. Помогает людям раскрывать внутренний потенциал, убирать саботаж и выходить на новый уровень жизни. К ней приходят те, кто хочет открыть своё дело, начать новый проект или повысить комфорт рабочего процесса (тратить меньше нервов, получать больше денег). И в итоге действуют там, где раньше прокрастинировали. Ощущают уверенность вместо сомнений. А страх и тревогу меняют на спокойствие и решительность.

Пара историй:

До: дизайнер трикотажа из Красноярска никак не могла найти время для творчества, зашиваясь на основной

работе. После коучинга со Светланой: выпустила свою коллекцию, которая заняла первое место на неделе моды в Москве.

До: серийная предпринимательница, несмотря на свой богатый опыт, в начале пандемии была в стрессе и думала, что пришёл конец самому прибыльному её бизнесу.

После: увеличила прибыль в 2 раза, повысив эффективность привычных процессов и запустив новые проекты.

Раньше Светлана думала, что только в длительном сотрудничестве может помогать людям. В длительном — это значит минимум 6, а лучше 10 встреч для перестройки мышления. И, конечно, это очень ограничивало число людей, которым она могла помочь.

Но в один прекрасный день Светлана провела опрос среди тех, кто пользовался её услугами хотя бы раз. И обнаружила поразившую её вещь: классные результаты были даже у тех, кто приходил всего на одну сессию или трансформационную игру.

3 примера:

Швея из Омска, запустившая свой бренд на «Вайлдберриз»: «Ты помогла мне решиться на поиск помощников

для решения рабочих задач. Причём до тебя я не осознала, что это является проблемой, но, оглядываясь назад, это дало свои плоды».

Прошла мини-курс и пару личных сессий. Сейчас эта женщина — предприниматель, она уже не шьёт сама ночами, торопясь к отгрузке. Производство делегировано команде, а она занимается управлением.

Маркетолог и мама трёх детей-дошкольников из небольшого посёлка: «Ты помогла разложить всё по полочкам, понять задачи, шаги, признать страхи, решить, что с ними сделать. Как итог: прошло состояние постоянного беспокойства, появилась ясность и чёткость действий. Ушли лишние мысли, которые были фоном. У меня повысилась результативность работы». Была всего на одной сессии. Сейчас она успешно совмещает заботу о детях и работу с заказчиками.

ИТ-специалист из мегаполиса: «В своё время я ушла с работы из-за тебя, после осталась на работе из-за тебя. Оба решения верные». Первым местом работы — был госструктура, где нормальным было унижение сотрудников и низкие зарплаты. Сейчас у неё доход в 8 раз больше. Она работает в крупном банке, и её мечтают перекупить конкуренты. Прошла 2 сессии с интервалом в несколько лет.

И тут Светлана поняла: «Если я могу помочь коротким касанием, значит, нужно найти такую модель взаимодействия, где эти касания будут легки и доступны и для меня, и для клиентов!». Так и родился проект «Живи Создавай» vita-attiva.ru, и его лицо — я Вита Бах.

Суть проекта — небольшие, доступные, полезные: чек-листы, интенсивы, игры. Они помогут каждому раскрыть свои сильные стороны, убрать помехи и создать собственные уникальные проекты, реализовать свой потенциал полностью. И, конечно, повысить качество самого главного проекта — своей жизни.

А чтобы и вы могли познакомиться с проектом, я приготовила приятные бонусы.

Рабочая тетрадь «Правильная постановка цели». Гайд «Где найти силу и время на свои проекты?». Переходи по QR-коду, забирай и пользуйся с удовольствием!



Анатолий Безгубенко



История началась в ноябре 2022 г., когда я увидел на «Пикабу» вирусный ролик от канадского стартапа «Activate Games» про игру на пиксельном световом полу. Такая, казалось бы, простая идея взбудоражила моё воображение, и мне самому жутко захотелось в это поиграть!

В прошлом я инженер-конструктор, ныне — ведущий программист. Я более 5 лет проработал на крупном заводе, так что у меня уже был какой-никакой реальный опыт и понимание процесса разработки электроники. Я начал работу над прототипом в одиночку, и за 3 месяца смог собрать небольшую платформу. Ещё несколько месяцев ушло на разработку и отладку софта для микроконтроллеров и управляющего ПО под Raspberry Pi. Тестировал

на детей: арендовали уютное помещение и весело провели вечер с пиццей и чаем с печеньками.

Своих средств на дальнейшее развитие и открытие полноценной игровой у меня не было, и я решил искать партнёра-инвестора через публикацию на «VC.ru», в которой честно признался, что не обладаю опытом в бизнесе. Со статьи я получил порядка 50 откликов от предпринимателей разного уровня и возможностей. Предлагали как просто деньги, так и партнёрства. Я же искал нечто среднее: мне нужен был партнёр, который впишется финансово и разделит со мной ношу ведения бизнеса, возьмёт на себя коммерческую составляющую и будет направлять на путь истинный... а я смогу и дальше большую часть времени заниматься техникой. Так мы и познакомились с Романом, так началась история компании «Pixel Quest»!

Роман в тот момент как раз искал перспективное направление для построения бизнеса и тоже загорелся идеей игр на световом полу. Мы оформили юр.лицо, вступили в Сколково и зарегистрировали товарный знак. Дальше был тернистый путь строительства первой игровой и юридическая волокита для производства и импорта комплектующих: мы не покупали готовые пиксели, нам удалось наладить цепочки производства, сборки и доставки комплектующих из Китая.

С самого начала большой упор мы делаем на программную составляющую продукта и позиционируем себя как IT-компания. В самих светодиодных ячейках мало инновации, интересно построить вокруг этого именно IT-инфраструктуру. Все игровые контроллеры объединены в единую сеть и подключены к единой системе мониторинга, что позволяет держать руку на пульсе. На данный момент у нас разработано более десятка различных игровых механик, как соревновательных, так и кооперативных, а также имеется специальный визуальный редактор уровней для основной механики «Пол — это лава», который позволяет легко конструировать игры разного уровня сложности. Дополнительно разработали уникальную систему для написания и отладки игр на языке Lua и начинаем сотрудничать с детскими школами программирования, теперь обучение программированию может стать ещё веселее. Впереди ещё много работы по построению собственной системы бронирования и ведения клиентов.

Мы считаем игры на световом полу уникальным направлением, которое по многим параметрам превосходит классические квесты, люди возвращаются к нам снова и снова. Проект имеет очень широкий охват целевой аудитории: от детей и их родителей, до танцоров и спортсменов. Каждый день мы видим счастливые лица посетителей, которые с азартом проводят время у нас в игровой, это мотивирует нас продолжать заниматься

этим бизнесом! На момент написания книги у нас успешно работает одно заведение в Москве и уже готовятся к открытию еще 5 игровых в других городах, в том числе за пределами РФ.

Сайт проекта: <http://pixelquest.ru>

Юлия Белова



Бизнес на печенках? И стоило ли ради этого учиться в университете, чтобы печь пряники ночами? Ради этого точно нет. Но можно по-другому, и я расскажу свою пряничную историю.

Всем привет! Меня зовут Юлия Белова и я основатель бренда «РОСПРЯНИК». Шесть лет назад мы вместе с мамой начинали печь пряники ночами на своей кухне, а сейчас у нас свой кондитерский цех по производству имбирных пряников и леденцов. И я точно знаю, что можно превратить своё любимое дело в настоящий бизнес. Для этого не обязательно писать сложный бизнес-план и получать специальное образование. Но, конечно, если оно есть — это большой плюс. Я окончила университет

по специальности биолог-эколог. Казалось бы, где пряники, а где экология? Но в программе обучения у нас было очень много медицинских дисциплин, биохимия, экология человека и многое другое. Все эти знания помогли мне грамотно и безопасно выстроить производственный процесс. Я самостоятельно составила программу, предназначенную для выявления, анализа, контроля и управления рисками при изготовлении пищевой продукции. С точки зрения закона пряники — это пищевое производство и совершенно неважно, производите вы один пряник или тонну. К пищевому производству в нашей стране предъявляются чёткие требования. Никакая квартира, конечно, под эти требования не подходит. Поэтому достаточно быстро мы переехали из дома в цех. С самого начала я относилась к пряникам не как к временному увлечению, которое можно бросить, если что-то не получается или возникнут сложности. Я пришла в это дело совершенно осознанно. За плечами у меня был большой опыт работы в разных областях, от общепита до преподавательской деятельности, высшее образование, аспирантура. Но я всегда искала в жизни такое занятие, которое будет приносить не только доход, но и удовольствие от работы. В моём случае мечта воплотилась в пряниках. При должном подходе — это отличный бизнес. Но мне, как человеку, выросшему в творческой семье, очень важна ещё и эстетическая составляющая жизни. «Пряники — как искусство». Именно с таким девизом мы начали свой путь в мир пряников. Для меня это не просто кусок теста

с глазурью — это эмоции. Радость, восторг, счастье, восхищение. Наши пряники украшают праздники, дни рождения, свадьбы. Мне очень приятно осознавать, что они дарят людям яркие и позитивные эмоции. Также у нас есть направление работы по изготовлению брендированной продукции. Мы производим пряники и леденцы с логотипом компаний. Вкусные бизнес-сувениры производят эффект и оставляют хорошее впечатление. Наша продукция пользуется спросом у кафе, гостиниц, сувенирных магазинов. Туристы с удовольствием увозят наши пряники и леденцы в разные уголки мира. Многие сохраняют их на память и используют в качестве декора интерьера дома или офиса. Я очень люблю это направление в нашей работе. Например, в прошлом году мы создали коллекцию пряников для Шереметевского замка. Это было очень интересно и волнительно. Когда мы только начинали свой путь, я бы ни за что не поверила, что наши пряники будут в замке. Но нужно всегда верить в себя и в своё дело. Я искренне люблю наши пряники и надеюсь, что нас ждёт ещё много интересных проектов. Оставляю ссылку на наш сайт, заходите в гости, будем рады видеть вас в нашей пряничной студии «РОСПРЯНИК».

<https://www.rospryanik.ru>

Валерия Беловежская



Совладелица уникальной шахматной платформы «NA-chess» (Newton's Apple chess). Маркетолог, копирайтер, сторителлер. Онлайн-предприниматель вот уже 14 лет. Соавтор книг «Принципы и правила бизнеса», «Этика и эффективность в бизнесе», «Как бизнес делает мир лучше». Была на обложке бизнес-журналов «Продавать! Техника продаж», «Управление сбытом», «Управление магазином». Спикер, ведущая мастер-классов.

«NA-chess» — платформа для интенсивного роста юных шахматистов. Изначально была создана для помощи родителям учеников шахматной онлайн-школы

«Яблоко Ньютона». А после отпочковалась в отдельный проект.

Эффективное обучение шахматам, которые сейчас очень популярны среди детей, невозможно без решения задач. На «NA-chess» тренер выставляет своему ученику задачи его уровня, ребёнок их решает, тренер вручную проверяет решения.

Ребёнок на нашей платформе не может решить наугад. Он должен показать вариант решения, то есть он должен подумать и за себя, и за противника, не подыгрывая при этом себе.

Отличие «NA-chess» от бумажных задачников

«NA-chess» — это некий аналог работы с бумажными задачками. Но для онлайн-обучения шахматам работа с такими задачками сложна в плане организации процесса. Нужно эти задачки покупать либо распечатывать, потом усаживать современного ребенка за них, там он что-то чёркает ручкой, после эти шахматные художества фотографируются и скидываются тренеру. Тренеру надо всё это разглядеть, увеличить, повернуть фото, понять ход мысли ученика... Короче говоря, и тренеру сложно, и родителям на регулярной основе всё это готовы делать единицы, а задачки нужны, они избавляют от зевков и прочего, благодаря их решению ученик прогрессирует.

Поэтому мы разработали платформу, куда можно зайти и порешать с любого гаджета без этих танцев с бубнами.

Отличие «NA-chess» от других онлайн-платформ

В других шахматных платформах, которых немало, изначально забито решение задачи, они с автоматической проверкой. Если ребенок правильно попадает в это решение задачи, то платформа одобряет ход, а если неправильно, то она сразу его отвергает. Минусы очевидны. Когда платформа отвергает ход, ребенок вообще не заморачивается, почему это произошло. У нас была ученица, которая на подобной платформе пыталась решить задачку и сделала аж 76 попыток! Т.е. там в принципе не было мыслительной деятельности, ребёнок просто тыкал.

Также плохо, что эти платформы ассистируют решающему. В них вбиты ходы за противника, и детям надо просто сделать ход, дальше платформа им отвечает. То есть они не думают и не приучаются думать за противника.

Плюс там ребёнок, чтобы, к примеру, решить задачу на мат в два-три хода, может вообще первый ход сделать наугад. А дальше по реакции компьютера решить, правильно он делает либо неправильно, получается «угадайка», а не тренировка. И всё это перено-

сится на реальные партии! И результаты на турнирах соответствующие.

В «NA-chess» всех вышеперечисленных минусов нет, здесь на сегодня 3,5 млн. шахматных задач, и здесь действительно учат думать в процессе их решения.

<https://newtons-apple.ru/pro-nachess/>

Лидия Борисова



28 лет я в семейном бизнесе, «KISELEFF» — наш семейный бренд и фамилия моего мужа и детей. Когда-то молодыми, амбициозными мы с мужем решили открыть маленький магазинчик в небольшом карельском городке Лахденпохья. Поначалу торговали всем подряд: китайские сувениры, недорогой трикотаж и пр., в общем, сельмаг (довольно успешный, кстати, на фоне общего дефицита конца девяностых). С организацией торговли помогла тогда свекровь, взяв на себя роль продавца. Нашей же задачей с мужем были закупки, логистика, бухгалтерия, учет и пр.

На волне шоп-туров отправились... нет, не в Китай, в Италию. Это была любовь с первого взгляда. Я искренне

полюбила эту солнечную страну и навсегда поселила в своей душе надежду когда-нибудь на берегу Средиземного моря, в маленьком домике...

А в плане бизнеса мы притащили в Россию итальянские колготки и открыли в Петрозаводске оптовый склад. Позже был склад в Архангельске и Сыктывкаре. И снова это был семейный бизнес. В Петрозаводске организацией торговли занимался брат мужа, в Архангельске — моя сестра.

Потом был кризис, обвал рубля, но мы пережили и выстояли, открыли еще два розничных магазинчика к нашим складам, торговали итальянским, французским, отечественным нижним бельем, колготками, трикотажем.

А время шло, рынок менялся и наступил черед сетевых магазинов. Мы заключили контракт и открыли сеть франчайзи-магазинов отечественного бренда «ТВОЕ». Было открыто 11 магазинов в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Петрозаводске. Это был безумно интересный проект, изучение новых инструментов торговли. Существовая в режиме многозадачности, я освоила клиентоориентированный подход, мерчандайзинг, освоила социальные сети, контекстную рекламу, графический и веб-дизайн, организовала онлайн-торговлю.

Подрастало мое первое и главное творение — моя дочь Елизавета. Она была умным, сообразительным, творческим ребенком, а сейчас — красивая, невероятно талантливая женщина, студентка Венского государственного университета, искусствовед и мама чудесного малыша, моего внука.

И снова была Италия, снова семейный бизнес и открытие в Санкт-Петербурге аутлета итальянских брендов. В этот проект я вложила душу и сердце. Он был ярким, красочным и креативным.

Между тем подрастал мой сынок Никита. Сейчас это моя гордость, чемпион Санкт-Петербурга и Ленинградской области по вейкбордингу в юниорах, а также учащийся Выборгского филиала Университета гражданской авиации.

Я родилась в Архангельске, но моей второй Родиной стала Карелия (здесь родился мой муж), поэтому здесь был открыт наш первый магазин. Здесь же, в успешно развивающемся туристическом городе Сортавала, мои муж со своими друзьями построили небольшой торговый центр, где также наравне с арендными мы открыли собственные магазины.

Франчайзи-проекты «ТВОЕ» между тем мы были вынуждены закрыть в связи с прекращением действия

контрактов по инициативе партнеров. Но, учитывая наш опыт, с нами были рады заключить контракты на открытие магазинов-франчайзи компании «Quiksilver» и «Спортмастер». Сейчас мы — владельцы двух успешных спортивных магазинов в Санкт-Петербурге, магазина в Сортавале и магазина в Тихвине.

Мой личный семейный проект также успешно развивается, и я — счастливая мать теперь уже четверых детей и одного внука. Мои младшие дети — Мария и Илья успешны в учебе, спорте, они обучаются в школе спортивных бальных танцев, а Машенька еще рисует.

Но всегда самым моим большим стремлением была жажда творчества. Я рисовала, лепила, был декупаж, перекрашивала всё подряд, как и многие мамы в декрете, начала печь тортики. А потом в мою жизнь пришли пряники. Сначала я пекла простые прянички для подарков и сувениров друзьям и близким, а потом увлеклась и стала принимать участие в конкурсах, коллаборациях и фестивалях и творить пряничную красоту. Сейчас я — неоднократный призер различных кондитерских соревнований.

Моя мечта — творческий семейный проект «KISELEFF_LAVKA». Я стремлюсь реализовать идею небольшого пространства для мастер-классов, где также можно будет купить эксклюзивный сладкий подарок для близкого

человека, приятно провести время, выпить кофе с ароматным пряником. Это местечко будет реализовано в Санкт-Петербурге, а также, возможно, в Сортавале и близких к нему туристических местах Карелии.

Есть ли плюсы в семейном бизнесе — судить вам. Ну а о минусах, я думаю, можно прочитать множество статей у других авторов, да и пытливым ум о них догадается самостоятельно. Борисова Лидия, «KISELEFF_BRAND»

https://taplink.cc/kiseleff_brand

Даниил Бредихин



Стартапы не придумывают. Их замечают. Меня зовут Даниил Бредихин. Мне 29 лет. Я собственник бизнеса студии графического дизайна «Бред» и стартапа «Умный стикер» — это изготовление брендированных наклеек с NFC-меткой внутри. За 2022–2023 год мы получили грант на миллион рублей, возглавили ТОП-50 российских стартапов и запустили инклюзивный проект «Умный стикер для слабовидящих».

Что такое «умный стикер»? И как он возник?

Стартап родился на базе студии «Бред». Маркетологи и собственники предприятий просили отрисовать макет стикеров, на которых есть QR-код, web-адрес или названия пабликов в соцсетях.

Мы заметили, что такой дизайн не приведет аудиторию. Во-первых, QR-код занимает пространство на наклейке. Из-за этого логотип становится меньше. Во-вторых, ссылки, паблики в соцсетях или сайт на распечатанных стикерах не кликабельны. А значит, пользователь будет вбивать URL-адрес вручную.

Возникла мысль сделать интерактивную наклейку, благодаря которой клиент увидит на экране смартфона нужный интернет-ресурс. В 2022 с этой идеей я выиграл грант Фонда Содействия Инновациям на 1 000 000 рублей. Деньги вложил в бизнес: арендовал офис, взял в штат печатника, купил японский принтер «Mimaki» для печати наклеек.

От коммерции к инклюзивным проектам. В 2023 году мы переосмыслили социальную ответственность бизнеса и открыли направление «Умный стикер для слабовидящих». Цель инновации — позволить незрячим людям самостоятельно ориентироваться в музеях, поликлиниках, институтах.

Умный стикер напечатан рельефным шрифтом. Наклеен в учреждении согласно ГОСТ Р 51671–2020. Таким образом, слепой человек сможет нащупать стикер без посторонней помощи. Останется приложить смартфон и прослушать голосовое сообщение — тифлокомментарий. Голос расскажет, какая аудитория перед человеком или процедурный кабинет, или какой график работы.

Умные стикеры для слабовидящих уже внедрили в Иркутском государственном университете и в Доме-музее «Семья сквозь века» в Шаманке. Мы работаем с региональными обществами слепых, чтобы люди с нарушением зрения получали от них информацию о местах, где уже есть стикеры.

Чем умный стикер лучше указателей, напечатанных шрифтом Брайля: Гигиеничность. Таблички Брайля не протирают каждый день. Трогать руками пыльные шильдики опасно для здоровья. Легкость восприятия. Слабовидящие признаются: читать руками получается не сразу. По неофициальной статистике, техникой владеют лишь 10 слабовидящих из 100. Оперативная корректировка информации. При изменении данных, например, смене Ф. И. О. врача или изменении часов работы, табличку Брайля переделывают. Это требует от 1 недели до месяца. Информацию на умном стикере меняют за 2 минуты. Цена. В 2023 году цена умного стикера в 3 раза ниже таблички со шрифтом Брайля.

Выводы, к которым я пришел, открыв бизнес и запустив стартап:

1. Не слушайте людей, которые только критикуют и не поддерживают.
2. Создавайте компании, в которые инвестировали бы. Инвестируйте в предприятия, в которых бы работали.

3. Ходите везде больше, говорите о себе громче. Несмотря на то, что многих в детстве родители призывали «сидеть и не высовываться».

Хочется оградить молодых предпринимателей от проблем, с которыми столкнулся сам. Но, к сожалению, несмотря на расхожее суждение про учебу на ошибках, скажу: в бизнесе придется набивать свои шишки. Чужие не болят.



www.bred-ideas.ru

Telegram-канал Даниила Бредихина



Ольга Бутеева



«Это занятие не для девочек», — так мне сказала моя мама, когда я выразила желание заниматься обработкой камней. И это было более 30 лет назад...

Итак, приветствую вас! Меня зовут Ольга, и на сегодняшний день я владею уникальным ремеслом — я камнерез. Конечно, всё было «по плану»: высшее экономическое образование, руководящие должности, собственное представительство в России одного европейского завода, и всё шло довольно успешно, но... Однажды я решила бросить это всё и заняться тем, что меня действительно интересует и нравится. В то время это было огромное желание научиться обрабатывать камни и создавать флорентийскую мозаику из самоцветов. И, хотя у нас

не было специальных программ для такого обучения, все секреты передаются из рук в руки, мне удалось найти мастера, который согласился взять меня на обучение.

Прошли годы, и мое хобби превратилось в производственно-торговое предприятие с девизом: «От кристалла до украшения». Это означает, что мы осуществляем полный цикл производства ювелирных изделий — от создания ювелирной вставки из кристалла до её оправы в серебро. Наша главная особенность заключается в том, что мы обрабатываем ТОЛЬКО ПРИРОДНЫЕ МИНЕРАЛЫ. Мои заказчики и покупатели на сегодняшний день — это как ювелирные магазины, так и производители ювелирных изделий, и физические лица. И многие из них остаются нашими преданными клиентами уже много лет.

Работая практикующим камнерезом около 20 лет и имея дело с огромным ассортиментом камней, я постоянно узнаю что-то новое о мире минералов, и этот мир не имеет границ. Я организовала и провела множество минералогических экспедиций, имею собственное открытие в минералогии, прошла обучение в геммологическом центре МГУ и провожу открытые уроки в общеобразовательных школах... И несмотря на то, что моя работа физически тяжелая и довольно грязная, мир минералов для меня становится всё более интересным и притягательным.

Но есть очень важный момент. Дело в том, что рынок цветных камней в любом виде выглядит очень печально. Практически полная безграмотность потребителей с одной стороны и переполнение этого рынка имитациями, подделками и синтетическими камнями, выдаваемыми за природные, с другой стороны. Доверчивость и незнание одних и желание заработать на «купи-продай» и красивых сказках других. В некоторых случаях такие приобретения могут быть довольно опасны для здоровья. И поэтому почти каждому покупателю я и мои сотрудники рассказываем и показываем настоящую ПРИРОДНУЮ красоту.

Если изначально мной двигали творческие и исследовательские мотивы — узнать, что находится внутри камня, как его распилить и отполировать, чтобы максимально открыть его внутренний мир, то теперь я думаю, что пришло время расширить сферу деятельности до образовательной. Учитывая, что ни один теоретик, пишущий книги по бумажным источникам, не знает и половины того, что известно практику. У меня как у практикующего специалиста с многолетним стажем есть огромный багаж знаний, которыми и хочется поделиться.

Мой выбор — работать с камнем — остаётся неизменным. Измениться может лишь направление и формат.

https://t.me/Bon_stones

Рината Валиева



Директор по развитию бренда, Адвокатское бюро «Гуцу, Жуковский и Партнёры». Я занимаюсь построением бренд-истории и её составляющих в компании, разработкой маркетинговых стратегий и PR-сопровождением в юридическом секторе, а также общими процессами бизнес-развития.

Адвокатское бюро «Гуцу, Жуковский и Партнёры» является основанным в 2002 году бутиком юридических услуг в восьми основных правовых направлениях, который преимущественно ориентирован на бизнес-сектор. При этом нам не чужды ориентиры социальной ответственности, поэтому мы в том числе занимаемся деятельностью

Pro Bono в рамках тех направлений, в которых работает наша команда.

Я, как директор по развитию бренда, сегодня не буду говорить об исключительно юридической составляющей работы нашего адвокатского бюро, но я затрону тему, которая становится эпохально центральной в истории развития «юридического бизнеса» и всецело развития бизнеса как такового, а также формирования на национальном рынке относительно новой профессии — специалиста в сфере так называемого «юридического брендинга», которая черпает свои истоки из европейских мыслей, стандартов и применений на практике.

Юридическая компания, нацеленная на позиционирование себя вовне в качестве одного из главных игроков в правовом поле или одного из главных героев на сцене публичного юридического театра и которая также своими глобальными целями ставит вопросы расширения и масштабирования бизнеса, отныне жадно нуждается в построении собственного уникального бренда и укреплении его узнаваемости в сознании мира, в написании собственной и дорого продаваемой бизнес-истории, а главное, в следовании собственным выверенным стелеобразующим и мироощущаемым предпочтениям с акцентом на внимательное отношение к современным веяниям и тенденциям.

Следуя подобным заповедям священного писания под названием «Legal: Branding, Marketing, Public Relations and Business Development», понимая, что брендинг заслуживает уважения и трепетного отношения к себе, поскольку является для каждой юридической компании авторским произведением со своей особой историей, Адвокатское бюро «Гуцу, Жуковский и Партнёры» и Я, как его представитель на этом поприще, развиваем в себе понимание и принятие этих канонов, а равно развиваем свою компанию в данном направлении и вносим свой вклад в историю развития юридического бизнеса и формирования на национальном рынке данной новой профессии.

Так, например, под моим руководством проекты Бюро впервые увидели свет в мире юридического маркетинга. В частности, один из них, а именно «Рестайлинговый фейслифтинг ключевых элементов и носителей фирменного стиля» был отмечен премией «Best Law Firm Marketing Awards» 2023 в номинации «Ребрендинг в рульфе». Первая национальная премия в области юридического маркетинга от «Право.ru» присвоила данному маркетинговому проекту на юридическом рынке бронзовую звезду.

Кто-то скажет, что нефть и не только нефть являются благом для человека, его страны или мира, а кто-то назовёт всё это проклятием или же просто наказанием. Равно также кто-то из юристов возразит, не желая принимать

в свой юридический мир и компанию специалиста по развитию бренда, называя его разрушителем сложившейся системы. А кто-то, напротив, увидит в нём покорителя и первопроходца, который открывает, казалось бы, видевшим всё глазам другие его миры.

« Кто же он на самом деле, этот новый человек, примет ли его всецело мир и какую роль он сыграет для будущего юридического бизнеса? - Ответ лежит в терпении временем, открытости сердца к пониманию и в безмерном доверии к новому, в том числе к этому своему новому человеку».

<https://gzh-p.ru>

Анастасия Ван Кофф (Ванькова)



Меня зовут Анастасия Ван Кофф или Стя, так звал меня папа в детстве, и «STJA» — имя моей вселенной. Люблю создавать красоту из всего, быть проводником в мир цвета и восприятия, высокого искусства, который освобождает людей. Мечты Стя о профессии хирурга и обучение программированию привели её к роли креативного директора своей вселенной. Она с детства чувствует в себе лидера, желание направлять, сопровождать и делиться. Влюблена в итальянский язык, Данте, профессионально танцует свинг, изучает психологию, тело и интересуется метафизикой. До 26 лет Стя отрицала своё творчество, возвращённое на гениальных работах Андрея Ванькова,

её отца, открывающего совершенно новые измерения восприятия.

27 лет. Программист трансформируется во фрилансера, работавшего 5 лет на зарубежные дома мод, главного художника по костюмам мобильной игры «Lulu's fashion» (VIVUGA games), иллюстратора детских книг, изданных в США. Уютные ограничения. Внутри бушующие миры, а снаружи — ТЗ. Но время и мир сами привели Стя к уходу из фриланса: делай.

«STJAverse»

Август, угол Невского и Литейного, булочная. Я и моя подруга, возбуждённо обсуждая свои гениальные проекты, разложили на импровизированном столе-подоконнике бумаги и фломастеры. «STJAverse» — это не только мода, VR или компьютерные игры, но все они вместе. Инструменты визуализации, именно они являются основой первой вселенной, где творчество намеренно направлено на развитие восприятия и визуального интеллекта зрителей. В тот тёплый августовский вечер моя подруга озвучила в социальном мире: 11.12.2022 — дебютный показ Анастасии Ван Кофф. Данте. Официальный запуск вселенной «STJAverse».

За три месяца я создала кутюрную коллекцию из шёлка, вдохновлённую иллюстрациями к «Божественной

комедии» Данте кисти Андрея Ванькова. Разработала макеты тканей, нашла фабрику печати по шёлку, которая реализовала мою идею именно на определённом виде ткани. Интуиция привела меня в Курган, город, где я провела много времени, здесь собрала команду из 18 талантливых ребят, с которыми поставила в ходе лаборатории иммерсивное шоу-показ. Хотя многие из них не имели опыта выступлений, мы смогли создать показ мирового уровня. Он проходил в круглом зале с винтовой лестницей, напоминающей круги ада и сферы рая. Я занималась всем — от пошива коллекции до организации мероприятия. Моя страсть, переданная через идеи и цели на личных встречах (более 150) смогла привлечь большое количество помощников. И благодаря всем нам шоу в Кургане стало настоящим великим днём. Три месяца изменившие жизнь, восприятие всех, кто был рядом и соприкасался с процессом создания коллекции «DANTE 3.7». Искусство высокой моды, как первая ветвь «STJAverse». Лоскуток, который меняет твою жизнь.

«STJAverse» создана быть на стыке искусства, технологий и восприятия, ведущего локомотива жизни: от отношения к себе и своего стиля до построения бизнеса и отношений, от приготовления ужина дома до организации грандиозных шоу. Чем сильнее наше восприятие развито, тем масштабнее мы. Всем поймать свою волну цвета!

Ирина Вантей



Основатель маркетингового агентства «I-Tematika», федеральный спикер. Всю жизнь думала, что предпринимательство не для меня. Нет коммерческой жилки, сноровки и умения «вертеться». И как неожиданно для нас порой всё складывается...

Когда-то я работала в медицинском вузе и планировала писать кандидатскую диссертацию. Однако женщины имеют свойство беременеть и рожать. Вот так с рождением ребёнка в 2009 году меня уволили, выплатив минимальное пособие. В один день твой мир полностью переворачивается, теряется всякая опора под ногами. После такого отношения возвращаться мне совершенно не хотелось, и я начала искать возможности заработка с маленьким ребёнком.

Сколько начинающих предпринимателей бьются над вопросом: «Какое дело открыть?». Порой отсутствие выбора крайне упрощает выбор. Стартовых вложений не было никаких, еле-еле хватало на жизнь. Я знала, что могу опереться только на свои знания и умения. Маленького сына не с кем было оставлять, так как родственники жили в других городах. Поэтому важный критерий — возможность работать из дома.

В один из вечеров в гостях я познакомилась с девушкой, у неё была своя компания по разработке бизнес-планов. Интересно, что когда я работала руководителем общественной организации, мы разрабатывали проекты для грантов, сам Лео Бокерия вручал мне награду в Москве. Второе высшее образование «финансовый менеджмент» и опыт работы бухгалтером в этот вечер были как никогда кстати, в ответ Лена предложила мне сотрудничать с ней. Наше бизнес-партнёрство продлилось больше 10 лет.

Мы работали в разных городах, поэтому не конкурировали, а только усиливали друг друга. Она помогала мне обретать опыт и уверенность в общении с клиентами. Не представляю, как бы без неё с этим справлялась.

Помню, как брала документы и обещала клиентам, что перезвоню, затем уходила в свою комнату в общежитии для изучения сложных материалов. В течение года, благодаря поддержке бизнес-партнёра, в моём регионе я выросла в лидера рынка. Мои конкуренты начали

рекомендовать меня, когда им не удавалось справиться с задачей или не хватало ресурсов.

В бизнесе с партнёром крайне важно изначально определить зоны ответственности, быть честными друг с другом, сообща решать все конфликтные ситуации. А их в бизнесе, особенно в начале пути, немало. Сейчас это называется наставничество, и я с удовольствием помогаю начинающим предпринимателям пройти этот путь. Потому что знаю, как много вопросов, которые возникают в моменте, и как сложно найти на них верные ответы, а главное, справиться с негативными эмоциями. Поддержка и опыт в таких ситуациях крайне важны.

Спустя три года у меня уже были клиенты из ближнего зарубежья, а штат постоянных сотрудников увеличился до 20 человек. Суммарно, наверное, я соприкоснулась и погрузилась в более чем 250 бизнесов, начиная от мини-пекарен и заканчивая проектированием пивзавода и производством композитной арматуры. Этот опыт был очень ценным, так как помог понять структуру бизнес-процессов в каждой компании, что помогло мне во время работы над каждым новым проектом.

Как бы ты не любил свою работу, но работа 24/7 и ребёнок, который требует внимания, а потом ещё и появление дочери, привели к выгоранию. Помогло переключение на творчество, и через какое-то время сработало предчувствие, я решила переориентировать свой бизнес на разработку бизнес-презентаций

и продающих коммерческих предложений. Суть та же, но другая подача, мы ушли от бумажных документов и стали создавать красивые и понятные презентации.

Это было начало 2020 года, как раз за месяц до того, как все мы оказались на вынужденной самоизоляции. В то время, когда многие бизнесы ушли с рынка, моя компания, наоборот, «выстрелила». Личные встречи заменились zoom-созвонами, на которых нужно было что-то показывать, а потом высылать. Презентации стали самым востребованным форматом.

Сейчас это уже маркетинговое агентство «I-Tematika» с полным циклом упаковки от логотипов и регистрации товарных знаков до разработки сайтов и любых форматов презентаций (маркетинг киты, коммерческие предложения, презентации для инвесторов, упаковка франшиз, упаковка спикеров, презентации для выступлений).

Последние 4 года меня часто приглашают выступать как спикера на разные площадки, мои курсы опубликованы на портале «Деловой Среды» от «Сбера» и платформе «МСП», я дописываю книгу с Павлом Гительманом, дружу со своими клиентами от Калининграда до Камчатки, постоянно приходят интересные международные проекты.

Я обожаю то, что мы делаем. Общаясь с руководителями разных бизнесов, пропитываешься новыми взглядами и идеями, понимаешь, сколько ценного каждый из них

создаёт. Через наши продукты мы помогаем им развиваться и делать наш мир лучше.

Подводя итог, хочется отметить, что жизнь зачастую очень непредсказуема. Никогда не думала, что могу быть предпринимателем, а оказалось, что я очень хороший предприниматель уже более 15 лет, умеющий вовремя перестроиться, найти контакт с клиентами и так выстроить работу, что они постоянно рекомендуют мою компанию. У меня прекрасная команда дизайнеров, верстальщиков и редакторов. Расширяется сеть партнёров, которые помогают настраивать рекламу, создают видеоролики, продвигают компании в СМИ.

Я считаю, что главное в построении бизнеса — опираться на свои сильные стороны. Не идти чужими дорожками, даже если кажется, что они более солнечные. Делать то, что любишь. Только это даст энергию и азарт на многие-многие годы. Не сомневаться в себе, ведь вокруг столько людей, которые сделают это за вас. И столько же примкнут к вам, когда вы будете идти своим путём и кайфовать от этого.

https://vk.com/irina_vantey



Сергей Верзилов



Как стать Верзилой продаж.

Меня зовут Верзилов Сергей. Я единственный эксперт по развитию продаж в оптовом товарном бизнесе, дающий твёрдые гарантии результата. Я помогаю компаниям, переставшим расти, совершить невозможное, пробить стеклянный потолок и снова вернуться в фазу устойчивого роста.

15 лет назад я был начинающим, но амбициозным менеджером продаж. Я сумел устроиться в «Газпромнефть» и считал это огромным успехом! Меня приняли на долж-

ность «Ведущего специалиста по развитию региональных продаж».

Мой предшественник, передавая дела, похлопал меня по плечу и сказал: «Не торопись распаковывать вещи. Это расстрельная должность. Развить региональные продажи невозможно». Как позже выяснилось, моё руководство тоже не верило в успех, но требовалось попытаться и поэтому наняли меня.

Меня отправили развивать продажи «Газпрома» в Пермский край — домашний регион завода «Лукойл».

В Пермском крае у «Газпрома» не было ни нефтебазы, ни офиса — нефтепродукты приходилось везти из других регионов, что заметно повышало стоимость. Более того, все местные оптовые покупатели были уверены, что «Лукойл» производит самое качественное топливо.

Конкуренты («Лукойл» и частные нефтебазы) смеялись надо мной, когда я обещал зайти в их регион. Они отвечали: «Что ты можешь сделать против открытого крана, из которого наливом бежит нефтепродукт дешевле чем твой, да ещё и лучшего качества?».

Я начал ездить по потенциальным покупателям. У каждого из них нашлись свои проблемы: одним не хватало оборотных средств, другим нужны были особые условия

доставки, которые не готов был им предоставить «Лукойл», с третьими я выстроил хорошие личные отношения, а четвертым не нравилось, что на монополизированном рынке нет должного внимания к проблемам частных АЗС. К каждому клиенту я подбирал ключик, помогал решить его проблему и продавал выше рынка.

Через три года надо мной уже никто не смеялся. Я открыл в регионе офис, нашёл и арендовал заброшенную нефтебазу, завозил на неё и продавал 5–10 составов нефтепродуктов ежемесячно и убедил покупателей, что топливо «Газпрома» не хуже их любимого «Лукойла». Я уезжал из Пермского края победителем.

Далее «Газпром» отправил меня в Соликамск и в Березники, потом в Татарстан — бороться с заводом «Татнефтепродукт». И везде я совершал невозможное — везде я побеждал местных более дешёвых и популярных поставщиков.

В «Газпроме» я поверил в себя, понял что я — «Том Круз» продаж. Я могу делать такое, что для других является невыполнимой миссией. Окрылённый этой верой, я ушёл из «Газпрома», чтобы создать собственный бизнес — компанию «Компонент» по оптовой продаже китайских автозапчастей.

Мы решили начать с фар для отечественного автопрома. Это дешёвый аналог оригинальных фар, которые покупают владельцы АВТОВАЗа, потому что хотят сэкономить. Был 2014 год. Как только мы подписали долларовый договор с поставщиком, разразился экономический кризис. Доллар вырос в 2 раза. Когда Контейнер с фарами приехал из Китая, наши «дешёвые китайские аналоги» стоили столько же, сколько оригинальные фары. Мы потеряли торговое преимущество.

В этот год все начинающие компании-импортёры обанкротились. Выжили только мы. Никто в нас не верил. Даже мой партнёр убеждал меня, что нужно распродать всё по бросовым ценам, зафиксировать убытки и закрывать компанию. Но я не сдался. Я искал новых дилеров, встречался и убеждал в качестве китайской продукции, обучал менеджеров дилеров дорого продавать китайские фары. Не опуская цены, я за полгода распродал товар, который невозможно было продать.

В стране бушевал кризис, рынок падал, а мы в это время выросли в два раза. Конкуренты, в том числе федеральные компании, спрашивали: «Кто вы такие, ребята? Мы в этом бизнесе с 90-х, но сейчас находимся на грани выживания. Как вам удаётся расти?».

Работая в «Компоненте» я понял, что не просто МОГУ совершать невозможное — я ЛЮБЛЮ совершать

невозможное: бросать вызов рынку и собственным талантам, чувствовать азарт, преодолевать кризисы. Я обожаю делать то, что не может сделать никто другой.

«Компонент» устойчиво рос (за последний год моей работы компания выросла в 2,5 раза), все процессы были отлажены, и я заскучал. Поэтому продал долю партнёру и отправился покорять новую сферу — ту, которая будет давать постоянные вызовы мне и моим способностям, моему таланту, моему опыту. Я создал консалтинговую компанию «Верзилы продаж».

В последующие годы я помог 40+ бизнесам из разных сфер выстроить отделы продаж. Я настраивал CRM-системы, подбирал и обучал менеджеров, готовил РОПов, писал скрипты и книги продаж, проводил аудит плохо работающих отделов, управлял чужими продажами в качестве удалённого РОПа, разрабатывал стратегию и системы мотивации и внедрял множество других инструментов продаж. Я работал с заводами и международными компаниями, выстраивал новый канал продаж для «Леруа Мерлен», собрал десятки отзывов благодарных клиентов, набрал и обучил собственную мощную команду и научил её «прокачивать» продажи в бизнесах быстро и качественно. При этом я даже почти не выстраивал маркетинг — 80% клиентов приходят ко мне «по сарафану».

После всего этого я снова заскучал. Поэтому в 2023 году я запустил новую услугу, у которой нет аналогов на рынке. Такое предложение есть только у меня, потому что других смельчаков не находится.

На рынке много консалтеров, обещающих фантастические результаты: «мы сделаем х2, х3, х4, даже х10, вашему бизнесу — только заплатите нам астрономический гонорар предоплатой». Никто из них не несёт ответственности за результат. Если прорыва в продажах не случается — консультант возлагает ответственность за провал на клиента и уходит с предоплатой. Я единственный работаю за процент.

Ко мне обращаются успешные оптовые товарные бизнесы (сфера где у меня максимальный опыт и компетенции), достигшие потолка и неспособные дальше расти своими силами (невыполнимая миссия). Я общаюсь с собственником. Если вижу, что между нами есть контакт и мы сможем эффективно сотрудничать, то предлагаю бизнес-партнёрство. Моя команда полностью берёт на себя продажи компании-партнёра, и я гарантирую ежегодное удвоение дохода. Гарантирую тем, что если мне не удастся вырастить доход партнёра, то я ничего и не заработаю. Мой гонорар — процент с тех дополнительных доходов, которые компания получает благодаря моему включению.

Спойлер: ещё ни разу я не терпел поражений и не ухаживал без денег. Вот моя новая вершина, вот мой новый горизонт. Если у вас оптовый товарный бизнес с оборотом от 10 млн. руб. в месяц, вы импортируете из Китая или имеете собственное производство, и вы достигли потолка — возможно, вам нужен свой Верзила продаж.

Позвоните мне. Пообщаемся о вашей компании и, возможно, у нас возникнет мощное бизнес-партнёрство, благодаря которому вы будете становиться вдвое богаче каждый год.

<https://verzily.pro>

АНТОН ВЕТЧИКИН



Врач стоматолог– терапевт, главный врач и ведущий специалист в области эстетических и функциональных реставраций зубов в стоматологии «AVS Clinic» (г. Санкт-Петербург), «AVS Practic» (г. Москва); учредитель и директор учебного тренингового центра «AVS school» (Москва, Санкт-Петербург); член Союза художников России. Автор концепции «AVS» в стоматологии. Лектор со стажем преподавательской деятельности более 20 лет.

Когда началось моё сотрудничество со стоматологической фирмой «Меди», мне была чётко поставлена задача: «Уйти от интуиции и постоянных ошибок, прийти к чётким алгоритмам построения формы зубов в работе

врачей-стоматологов». Именно эта работа очень интересных, но очень непростых двух с половиной лет сотрудничества со стоматологической клиникой, открыла мне самые основные проблемы врачей-стоматологов в реставрации передних и жевательных зубов.

Слияние нескольких совершенно противоположных на первый взгляд профессий: скульптуры, архитектуры и стоматологии, положило начало методике эстетического и функционального построения зубов на основе трёх законов бионики и зарождения концепции «AVS».

Концепция «AVS» (архитектурно-восстановительной стоматологии) — методика построения морфологии зубов, основанная на законах геометрии и бионики, анализе биомеханики зубного ряда, ВНЧС, нейромышечной стоматологии и постуральной структуры тела человека.

Уже более 20 лет на своих практических семинарах я рассматриваю зубы в совершенно другом восприятии. Понимание принципов основных и дополнительных цветов и законов архитектурного построения объёмов (3D-геометрия), позволяют стоматологам добиваться высокого эстетического результата после обучения на курсах и семинарах.

Обучение врачей-стоматологов проходит в учебно-тренинговом центре «AVS school» в г. Москве. Сайт

учебного центра. Учебные классы оснащены современным оборудованием и стоматологическими инструментами. В каждом курсе предусмотрена практическая работа. Основной курс «Школа реставрации» проходит с обязательной курацией на пациентах, чтобы врачи могли отточить свои навыки на практике.

Наши курсы дают врачам-стоматологам и зубным техникам логичную систему знаний функциональной и эстетической стоматологии. Она построена на точном построении анатомических ориентиров по неизменным законам. За 15 лет работы мы обучили и повысили квалификацию более чем 15 000 специалистов. Концепция «AVS» имеет патент РФ и доказала свою эффективность.

<https://antonvetchinkin.ru/>

Ольга Войцеховская



Психолог, коуч, тренер личностного роста и бизнеса, автор пяти программ по развитию денежного мышления. Опытный предприниматель, эксперт 1 канала и печатных СМИ, ранее владелица салона красоты. Помогаю экспертам и предпринимателям достичь дохода до 3 миллионов рублей и более, поверить в себя и освободить время для полноценной жизни.

В наше время всё больше людей стремятся к финансовому успеху, развитию потенциала, самореализации и гармонии. Многие ищут способы достичь не только материального благополучия, но и духовного удовлетворения. Я готова стать вашим проводником в этом увлекательном путешествии самопознания и достижения жизненного баланса.

Моя миссия заключается в том, чтобы помогать людям осознанно развиваться, находить своё призвание и монетизировать свой потенциал. Я глубоко убеждена в том, что каждый человек обладает уникальными способностями и талантами, способными приносить пользу как ему самому, так и окружающему миру. Моя цель — помочь людям раскрыть эти способности и использовать их для создания ценных продуктов или услуг, способных приносить радость вам и другим людям.

Понимание своего потенциала является важным этапом на пути к развитию и достижению счастья. Для того чтобы обнаружить свой потенциал, важно обращать внимание на свои уникальные способности, интересы и страсти. Это могут быть как навыки, которыми вы обладаете, так и области, которые вы хотели бы изучить и развивать в будущем.

Открыть свой потенциал — это лишь первый шаг на пути к успеху. Для его полноценного развития и превращения в конкретные результаты необходимо постоянно совершенствоваться. Обучение, регулярная практика и стремление к самосовершенствованию играют важную роль в этом процессе. Однако самостоятельно пройти этот путь от поиска потенциала до его реализации и монетизации может оказаться сложной задачей. В таких случаях обращение к профессионалу, который поможет вам достичь поставленных целей, становится более эффективным

решением. Я именно такой профессионал, с которым достигают результатов.

Например, фотограф, обратившийся ко мне в состоянии сильнейшего выгорания и непонимания как прийти к масштабу в своём деле, уже через пару сессий со мной получил предложение на съёмку 6 обложек для популярного печатного журнала в Лос-Анджелесе и вышел на доход свыше 1 миллиона в месяц.

Важно понимать, чтобы достигнуть цели, необходимо быть осознанным и нацеленным на результат. Доверять наставнику и делать действия. Просто сидеть и мечтать — неэффективно. Сознательное развитие важно для успеха и счастья. Успех — не только деньги, но и полезность для общества. Нужно постоянно совершенствоваться, слушать себя, обучаться и адаптироваться. Развивать личностные качества. Гармония и успех приходят через поиск новых возможностей и улучшение продукта. Также не стоит забывать о терпении, настойчивости и самодисциплине.

Только тот, кто стремится к постоянному развитию, способен найти истинное счастье и достичь успеха в жизни. А если нужна помощь, вы знаете к кому обратиться.

https://taplink.cc/olga_voic

Леонид Гладилин



В России уровень информационных технологий и финансовых сервисов, а также электронной торговли достиг выдающихся высот. Здесь никого не удивит доставкой товаров за 15 минут — это стало новым стандартом сервиса, в то время как в большинстве стран мира несколько дней доставки по-прежнему являются нормой. Такая оперативность и эффективность ставят российский рынок в один ряд с мировыми лидерами в области электронной коммерции.

Прозрачность и безопасность финансовых транзакций в России заслуживают особого внимания. В отличие от практик некоторых стран, где клиентов просят

продиктовать номер карты и CVV-код вслух, в России утвердились высокие стандарты безопасности. Здесь транзакции защищены современными технологиями, что обеспечивает клиентам уверенность в надёжности и конфиденциальности их финансовых операций.

Уровень клиентской поддержки в России также выделяется на фоне международного опыта. Российские компании стремятся решить проблему клиента «в режиме одного окна», предлагая быстрые и эффективные решения. Это контрастирует с ситуацией во многих западных странах, где обращения через онлайн-формы могут игнорироваться вне зависимости от размера и профиля компании, будь то маленький магазин или крупный застройщик недвижимости.

Такие факторы, несомненно, вносят вклад в общий успех и привлекательность российской электронной торговли и финансовых сервисов, делая их образцом для подражания в международном масштабе, подчёркивая важность инноваций и клиентоориентированности в современном бизнесе.

В этом контексте глубокие перемены, произошедшие в мире в последние годы, когда сотни тысяч наших соотечественников нашли новые дома в самых разных уголках земли, обрели особый смысл. Общение в многочисленных онлайн-пространствах и собственные

наблюдения привели меня к осознанию уникального феномена: уровень развития и качество сервиса в электронной торговле России действительно не имеют себе равных в мировом масштабе. Именно это осознание стало катализатором для создания «Ассоциации электронной торговли» («ECDMA») — организации, призванной собирать лучшие умы отрасли для решения глобальных задач с локальной перспективой.

Моя карьера в электронной коммерции ознаменована неуклонным стремлением к инновациям и глубоким пониманием потребностей клиентов. Моя работа в таких компаниях, как «Юлмарт», «1С», и «METRO», подтверждает этот подход. В «METRO» я управлял экосистемой из более чем 12 платформ, обрабатывая около 750 тысяч заказов в месяц и генерируя месячный доход в размере 75 миллионов долларов. В «Юлмарте» я инициировал использование модели дропшипинга, что привело к революционному расширению ассортимента на 150 000 SKU и значительному увеличению продаж.

Этот богатый опыт я перенёс в работу в «ECDMA», где моя роль состоит в продвижении электронной коммерции на новый международный уровень. «ECDMA» функционирует как платформа для обмена передовыми знаниями и практиками, поддерживает инновации, образование и развитие, а также выступает за устойчивые и этические бизнес-модели.

Ирина Гладырева



Группа компаний «MYLIN» включает сеть студий косметологии, обучающую платформу для бьюти-мастеров и франшизу. Сложная структура сложилась из многолетнего опыта основателя Ирины Гладыревой. Ежегодное тестирование гипотез вывело собственную формулу быстрого запуска молодого специалиста и позволяеткратно расти для устоявшегося бизнеса.

Как начинающий специалист я допустила массу ошибок на старте. Ошибочная локация в фитнес-зале, не проработав интерес тренеров. Оказалось, что рекламные макеты и пробная процедура не являются авторитарным для действия. Люди не обращались за консультацией,

а обращались к тренеру за рекомендацией. Как думаете, что отвечал тренер? Только интенсивная тренировка даст желаемый результат, а LPG — очередная рекламная ловушка.

Сегодня студии до 30 кв.м. является оптимальным рекомендованным форматом для начинающего предпринимателя. Первый результат наполняемости 80% достигается за счет рекламы в течение первых 6 месяцев. А формирование списка постоянных клиентов занимает 10–12 месяцев. Есть вариант сдавать свободные часы в субаренду, при такой схеме возможно открывать студии до 100 кв.м., не выходя в убыточную схему на старте. Подобный формат помогает присмотреться к будущим сотрудникам и сформировать команду. Но я делала всё не так... На старте была большая площадь на 3 кабинета, 2 сотрудника в найме, ремонт помещения.

Но самый главный провал был выявлен спустя время — помещение находилось на цокольном этаже. Ни при каких условиях не получить Лицензию. Потеря времени и средств на старте вызывает разочарование и уныние.

Если вам показалось, что это большие провалы. Нет, перечень неверных решений на этом списке не завершился. Разработка фирменного бренда — дорогое удовольствие. И если не знать, как использовать бренд — это пустые траты. Я все же с самого старта выхожу в ведущие СМИ,

поэтому грамотно использовала наработанные макеты. Но на просторах социальных сетей появилась спустя 2 года. Сейчас я рекомендую своим партнерам историю запуска обозревать в социальных сетях, намного раньше создания сайта.

В мире бизнеса жесткие правила и самое распространенное — невыполнение договорных обязательств. Часть мебели не пришла в назначенный срок, и исполнитель просто пропал с радаров сотовой сети. Попытка найти предприятие по адресу принесло неприятную правду. Я столкнулась с фирмой-однодневкой.

Воспоминания десятилетней давности. Сегодня «MYLIN» успешно прошло несколько кризисов, сформирована большая база знаний, которая бережно передается партнерам франчайзи и начинающим бьюти-мастерам в рамках мини-программ по наставничеству. Идея развития консалтингового направления пришла в прошлом году, когда выход на площадки, как эксперт бьюти-индустрии подсветило проблему: косметологи переходят с курса на курс повышая свои знания в области бухгалтерского учета, юриспруденции, маркетинга. Предложение по совместной работе открыто для ваших запросов, тонкости развития бьюти-бизнеса собраны в одном месте.

<https://mylin.online>

Владислав Давыденко



Бизнес в стиле «heavy metal»

47 лет, женат, 3 детей. 2 высших образования (техническое и экономическое) и 2+ млн. руб вложений в бизнес-обучение. Первая руководящая должность в 30 лет. Автор курса «На мотоцикле — долго и счастливо». Я один из тех, кто создал интернет в его теперешнем виде и привёл его в каждый дом.

Я — инженер и создаю то, что всех нас окружает. Оглянитесь, практически всё, что сделано руками человека, создали именно инженеры. Мы превращаем этот мир из дикого и негостеприимного места, в уютное и вдохновляющее. Но мой профиль немного

специфичен — я конструктор мотоциклов и гоночных автомобилей:

— Ген.конструктор проекта «Шорткат»: 90 наших машин гоняет в Российском чемпионате по кольцевым автогонкам. Машина ценой в 2,3 млн. на трассе «Moscow Raceway» обьезжает «Ламборгини» за 26 млн.

— Ген.директор КБ «Спектр» — ставим в серийное производство в России навороченный джип, круче «Wrangler» иходимей «УАЗа».

— Глава проекта «Русский мотоцикл» — мы нашли дизайнера «Bugatti Veuron», он то и нарисовал для нас небесной красоты мотоцикл! Сейчас я запускаю его в серию в России. Теперь так будут выглядеть все российские мотоциклы.

Этот опыт говорит, что в России есть отличная инженерия, мы умеем делать превосходные продукты отличного качества, и деньги в инженерии, есть немалые.

Проект «Shortcut от DK Racing» — это самый бюджетный гоночный автомобиль. Автоспорт это дорого, но что если использовать для создания гоночного болида запчасти от гражданских автомобилей?

Задача крайне непростая, но мы решили её. В стране почти полтора десятка кольцевых «формульных» трасс, и на каждой из них на стартовой решётке сейчас выстраивается порой до 25 «шорткатов»!

Конечно, у проекта очень узкая ниша, т.к. автоспорт в нашей стране совершенно не развит. Потому проект более пяти лет с момента запуска в 2017 году и был по сути некоммерческим:

1. Не было опыта подобной деятельности в России, всё наощупь;
2. Ставка делалась на серийность и условную массовость, в противовес величине чека;
3. Проект долго качался вокруг точки операционной безубыточности.

Владельцы проекта — фанаты автоспорта, и успех российского гоночного проекта для них был светлой мечтой. А потому они прекрасно понимали, что вложенные в проект 50+ миллионов отобьются очень нескоро. Рынок приходилось формировать, это всегда тяжелее, дольше и затратней, чем работать «от рынка». Расчёт был на постепенный набор клиентской базы, проект многократно проходил «по лезвию», но мы добились своего — проект состоялся и сделал себе имя в среде автоспортсменов.

Основной кэшфло «DK Racing» получает от продажи автомобилей, но их маржинальность менее 20%. Основная прибыль, как и предполагалось, идёт от обслуживания клиентских машин и продажи запчастей.

КБ «Спектр» — это предприятие иного рода, но с «DK Racing» его роднит упор в серийность — оба предприятия никогда не делали единичных изделий, и всегда ориентировались пусть на малую, но серию. Спектр создавался под конкретную цель — постанова в серию крутого джипа, аналога «Jeep Wrangler». Решить эту задачу в умеренном ценнике и призвано КБ «Спектр». Созданный несколько лет назад прототип машины сначала прошёл испытания, затем доработку под более доступные комплектующие. Мы получили машину, способную на бездорожье соревноваться с любым внедорожником.

Сериализация готового прототипа занимает примерно полгода и обходится в 7–9 млн. руб. Готовый комплект документации передаётся на завод, с которым заключено соглашение о производстве.

Проект «Русский мотоцикл» похож на обе предыдущие истории тем, что он направлен только на серийное производство. Рынок мотоциклов в России сравним с австрийским, его объём 111 тысяч мотоциклов/год, но он имеет сложную внутреннюю структуру.

Если КБ «Спектр» опирается на сторонние производственные мощности, то «Русский мотоцикл», как и «DK Racing», вынужден создавать собственное производство, поскольку производство мотоциклов в России физически уничтожено.

Сейчас мы хорошо понимаем этот бизнес, запускаем российский бренд масштаба «Harley-Davidson», который через пять лет будет выпускать 40 тысяч мотоциклов год, насыщая российский рынок и экспортируя мотоциклы за рубеж.

Оксана Давыдова и Татьяна Ломтева



Владельцы авторской мастерской «Время Пряников», пряничные мастера, соавторы книги «Пряничная империя», амбассадоры компании «Kenwood», крупнейшего производителя кухонной техники

История нашего «сладкого» бизнеса началась с увлечения кондитерским делом и пряниками. Мы совершенно разные люди со своими взглядами и убеждениями, но одновременно с этим между нами созвучие мыслей и идей

в творческом плане. Пряник всегда был воплощением русской народной культуры, произведением искусства. Красивый, продуманный мастером орнамент и форма, богатый вкус пряника, радость подарка — всё это создаёт ощущение прикосновения к мудрости наших предков и истокам русской культуры.

Именно на стыке нашей любви к пряничному делу, истории и народным традициям родился проект создания авторской мастерской «Время Пряников». Мы объединили свои усилия, и пряничное хобби превратилось в дело жизни, принося не только творческое удовлетворение, но и доход.

Но мы не можем сказать, что путь от увлечения к стабильному бизнесу простой. Требовалось многое перестроить в своей голове, в восприятии себя и окружающих.

Мастерская «Время Пряников» прошла разные этапы развития и становления как бизнеса, так и ассортимента. На первом этапе частью покупателей стали бывшие коллеги и сослуживцы, которые выражая восхищение и желая поддержать, заказывали пряники к праздникам себе и своим близким. Постепенно интерес к нашему проекту увеличивался.

Каждый шаг в бизнесе творческому человеку даётся непросто, но мы старались все просчитывать: начиная

с рецепта, технологий и до маркетинга. Уникальный рецепт, который невозможно делать в производственных масштабах. Длительные сроки хранения готового продукта. Сочетание ручной работы и современных технологий привело к тому, что пряники востребованы, как сувенир не только в России, но и за рубежом.

Для приготовления пряников не требуется сверхмощного и профессионального оборудования: мы берём не оборотами, а качеством ручной росписи. Пряники удобны в транспортировке и длительном хранении, поэтому популярны в качестве корпоративных подарков.

И ещё один важный аспект: стабильное качество. Только в случае, если покупатель за свои деньги получает именно тот продукт, который он хотел приобрести, он вернётся и останется. Впрочем, на наш взгляд, этот совет идеально вписывается в любую сферу бизнеса.

В настоящее время нашим флагманским продуктом являются расписные имбирные пряники. Реализуются два основных направления: сувенирная пряничная продукция и нанесение логотипов на пряники (брендинг). Но есть ещё одно направление в нашем сладком бизнесе — это изготовление крафтового зефира и цветочных композиций из него. Зефир отлично сочетается с пряниками, может разнообразить пряничные наборы. Это выбор наших корпоративных заказчиков.

Первый большой корпоративный заказ мы получили ещё в самом начале деятельности «Времени Пряников». К нам обратилась крупная российская IT-компания за эксклюзивными VIP-подарками к новогодним праздникам для членов Совета директоров.

Было непросто... Мы по неопытности не заложили достаточно времени на упаковку продукции — не спали ночами, но успели в срок. Это была первая серьёзная победа над собой и своими страхами. Внимательный подход к заказу, начиная с согласования выбора, оформления упаковки, до доставки заказа получателю привели к долгосрочному сотрудничеству с данной компанией.

Работа пряничного мастера — не порхание в облаках имбиря и корицы с кисточкой в руке, это тайм-менеджмент и жёсткие сроки. Важно быть не просто мастером, но и экспертом, а самое главное не останавливаться в развитии.

В поиске решений для популяризации пряничного искусства и продвижения своей продукции наша мастерская приняла участие в грантовых проектах фонда президентских инициатив: в 2023 году — этнографическом фестивале «Мологафест» в Ярославской области, в марте 2024 года — в XXIX Открытом российском фестивале анимационного кино «Суздальфест», где кроме реализации своей продукции мы выступили ещё и «сладким

спонсором» мероприятия — наши пряничные подарки и сувениры были вручены победителям.

Для нас участие в фестивалях и выставках такого масштаба является перспективной площадкой для продвижения и реализации продукции, заключения новых договорных отношений с корпоративными клиентами, открывая новые пути развития собственного дела. Ещё один источник монетизации — договор с производителем кухонной техники «Kenwood», амбассадорами которого мы являемся с 2024 года.

Мы не стоим на месте, продолжая постоянно учиться, постигать науку кондитерского предпринимательства, что позволило кардинально изменить отношение к себе и своему продукту, улучшить свой сервис, производство и позиционирование в онлайн-пространстве, развивать собственный бренд и в итоге выйти на новый финансовый уровень.

У нас много планов, как в краткосрочной перспективе, так и в будущем, ведь кондитер — это не только работа на заказ или проведение мастер-классов, это профессиональные обзоры и коллаборации, медийность, узнаваемость и признание.

Профессиональный успех приходит не сразу. Помимо теории, умений и талантов нужны: нестандартное

мышление, целеустремлённость, самоконтроль, умение достигать контакта с людьми, постоянное развитие и ответственный подход к выполнению поставленных задач.

Знаем точно, что все случайности на нашем пряничном пути неслучайны, любимое дело всегда, как по ступенькам, приводит к чему-то важному.

«Время Пряников» — это стиль и философия нашей жизни, которые мы создаём своими руками.

https://vk.com/vremya_pryanikov



Алёна Данилова



Бренд-дизайнер: светлая голова любого бизнеса

В современном мире, где конкуренция достигла своего пика, бренд стал одним из самых важных элементов любого успешного бизнеса. И здесь на помощь приходит бренд-дизайнер — творческий гений, способный создать уникальный и запоминающийся образ компании. Но почему так мало знают о тех, кто создает логотипы для брендов, кто я и чем я, Алёна Данилова, как бренд-дизайнер, могу быть полезна?

Давайте знакомиться, я, Данилова Алёна — бренд дизайнер Premium компаний и брендов.

- Внесена в Международную книгу рекордов в 2023 году
- Соавтор и дизайнер 5-ти книг о бизнесе и маркетинге литературного агентства Эмиля Ахундова
- Автор экспертных статей для СМИ
- Работаю с международными компаниями из разных уголков мира: Бали, ОАЭ, Америка, Австрия, Кипр и разных городов России.

С 2007 года помогаю строить ИМПЕРИЮ бренда, и первое с чего начинается — это визуальное восприятие уникальных и охраноспособных логотипов, которые раскрывают ценности компании и вызывают доверие, что приводит к притоку новых клиентов.

Кто же такие бренд-дизайнеры?

Бренд-дизайнер — это специалист, чья задача заключается в создании визуального образа компании, который будет отражать ее ценности, миссию и уникальность. Логотип, цветовая гамма, типографика — все это выступает важнейшим инструментом для формирования имиджа бренда и его узнаваемости. Бренд-дизайнер выступает связующим звеном между компанией и ее клиентами, переносит визуальное воплощение бренда на разные носители — от упаковки товара до корпоративного сайта.

Однако странно то, что в наше время, когда внешний облик компании имеет столь важное значение, так мало людей знают о работе бренд-дизайнера. Они остаются в тени своих произведений, их имена редко становятся нарицательными, хотя их вклад в успех бизнесов огромен.

Давайте разберемся, почему именно бренд-дизайнеры — классные профессионалы и неотъемлемая часть любого бизнеса.

Во-первых, бренд-дизайнеры обладают особой способностью визуализировать идеи и концепции. Они умеют превратить ценности и цели компании в визуальные образы, способные заинтересовать и привлечь внимание целевой аудитории. Им удаются лаконичные и запоминающиеся логотипы, которые становятся лицом бренда.

Во-вторых, бренд-дизайнеры помогают создать уникальный образ компании, который помогает ей отличаться от конкурентов. Они анализируют рынок, изучают целевую аудиторию и предлагают варианты, которые наиболее точно отвечают потребностям и желаниям клиентов. В результате компания получает узнаваемый и привлекательный образ, способный привлекать новых клиентов и удерживать старых.

В-третьих, бренд-дизайнеры помогают создавать единое и досконально проработанное визуальное решение, что

существенно упрощает коммуникацию с клиентами. Логотип, упаковка, фирменный стиль — все элементы бренда гармонично сочетаются и создают полноценный образ компании, который легко узнаваем и запоминаем.

В итоге роль бренд-дизайнера неоспорима. Они являются светлыми головами любого бизнеса, помогая компаниям выделяться среди конкурентов, привлекать клиентов и строить успешную имиджевую стратегию.

Теперь вы больше знаете о тех, кто стоит за созданием логотипов и брендовых образов. Бренд-дизайнеры — это настоящие мастера своего дела, способные подарить образы, которые запомнятся на долгие годы и помогут бизнесу процветать.

Диана Денисова



Мы постоянно ищем точки роста, чтобы стать лучше, больше, круче. Находимся в вечной гонке. Но эта глава написана для того, чтобы на минутку выдохнуть и подчеркнуть то, чего уже добились. И, конечно, познакомиться с вами, дорогой читатель.

Меня зовут Диана, я маркетолог, спикер и создатель маркетингового агентства «Result Place» из чудесной Северной столицы. Рады знакомству! С 2020 года мы создаём креативный маркетинг для ярких проектов Санкт-Петербурга и Москвы.

Считаем, что комплексный подход — ключ к успеху, поэтому работаем с полным циклом продвижения: стратегии,

аналитика, офлайн / онлайн-коммуникации, PR, SMM, брендинг, influence-маркетинг, создание концептов и проведение съёмок, event-маркетинг, спец.проекты и коллаборации. Наша задача — заменить или усилить внутренние отделы маркетинга компаний, увеличить текущий результат и снять головную боль с заказчика. Кто уже сотрудничает с нами: «СТС Kids & Kids Project», «СуперЛайкШоу», «Bartenders FAQtory» («FollowTheRabbits»), «Бекицер», «Coffee Room», «WarPoint», «Amoveo» и другие громкие проекты, которые мы любим всем сердцем.

Мы позиционируем себя как бутиковое агентство. Работаем не на количество проектов, а на репутацию и результат. В команде только эксперты с большим профессиональным бэкграундом. Люди с сильными hard и soft-скиллами. Это обеспечивает не только сохранность нервных клеток (моих, project-ов и заказчиков), но и стабильное высокое качество. Даёт высокий LTV и минимизацию затрат на переделки.

Мы чётко понимаем, что маркетинг — это история про цифры. Аналитика и оценка эффективности занимает центральное место в нашем to do листе. Ни одна сторис не публикуется без твёрдой уверенности — да, это нужно аудитории и проекту, а заказчики ежемесячно получают подробную и прозрачную отчётность.

Кроме работы в полях мы проводим открытые лекции в онлайн и офлайн по маркетингу, PR и контенту, чтобы

передать актуальные знания предпринимателям и коллегам по цеху. Цель одна — делиться практическим опытом, вдохновлять, мотивировать и вкладываться в развитие новой эры креативного и эффективного маркетинга. Все анонсы выкладываем в своём телеграм-канале @resultplace.

Желание быть полезными и нужными часто выходит за рамки проектов, поэтому мы сотрудничаем с благотворительными фондами Санкт-Петербурга. Например, в марте помогли в организации благотворительного мероприятия для партнёров «Ночлежки», а сейчас работаем над маркетингом их благотворительной акции.

Партнёры агентства подчёркивают нашу эмпатичность, гибкость и эффективность, а мы стараемся становиться лучше каждый день.

Миссия «Result Place» — изменить представление о маркетинговых агентствах (догма, с которой начинается наш брендбук — «нам не всё равно»). Мы каждый день рушим сложившиеся скрепы и доказываем, что искренний интерес к профессии и к жизни порождает вовлечённость в работе. Доказываем, что агентства — это эффективный инструмент для бизнеса, который приносит результат. И каждый день делаем всё, что оправдать название — «Result Place».

Будем рады сотрудничеству!

Анна Дё



Я Анна Дё — основатель Школы корпоративного обучения китайскому языку «Прямой Диалог», собственник Центра иностранных языков «Еврошкола» (Москва, Солнцево).

После десятков лет работы в финансовой отрасли я захотела сменить сферу деятельности и открыть свой собственный бизнес. Коммерция просто ради денег была мне неинтересна. Я стремилась к балансу самореализации и материального благополучия, важно было заниматься нужным для людей делом. Мы с супругом к этому времени уже стали многодетными родителями. Благодаря млад-

шему ребёнку, я поняла, что хочу создать бизнес, который будет полезен не только клиентам, но и моим детям.

Я всегда стремилась привить своим детям интерес к изучению иностранных языков. Поняла, что моя миссия — сделать знание иностранных языков таким же естественным навыком каждого человека, как и владение родной речью. Так я выбрала сферу, в которой захотела работать — лингвистическое образование.

Я начала искать франшизу языковой школы. Были важны не только успешность и опыт бренда, но и стремление его создателей к развитию, вложенная идея. С учётом всех критериев выбрала сеть «Еврошкола», которой на тот момент исполнилось 18 лет — это очень достойный возраст для бизнес-проекта.

Первый лингвистический центр я открыла за два месяца: взяла кредит, нашла помещение в аренду, сделала ремонт и с помощью специалистов «Еврошколы» собрала крутую команду преподавателей.

Не дожидаясь открытия нашего центра, я сразу создала аккаунты и начала развивать в социальных сетях, бизнес-профиль на картах, запустила рекламу. Весь маркетинг и SMM доверила профессионалам.

Как только мы открылись — почти сразу началась пандемия, затронувшая все сферы бизнеса. С помощью опыта и профессионализма специалистов «Еврошколы» мы без пауз быстро перевели обучение на дистанционный формат. Но во время пандемийного кризиса новые студенты почти не приходили. Нам пришлось нелегко. Смогли выжить благодаря сплочённости коллектива, согласившегося на пересмотр уровня оплаты, а также собственнику помещения, который дал нам скидку на аренду.

Мы все силы направили на повышение качества услуг, а также поддерживали высокий уровень преподавания в онлайн-формате. Нам удалось около 90% студентов перевести на дистанционное обучение и заключить договоры на такой формат на весь следующий год.

Я сформулировала для себя секрет успеха. Неважно, какого размера бизнес — только личная вовлечённость, вера в своё дело поможет достичь высоких результатов. Даже при масштабировании не удастся полностью отойти в сторону и только получать доход. Это заблуждение, которое приведёт к потерям.

Сейчас мой бизнес достиг стабильности. Скоро откроется второй центр. Кроме того, работаю над новым уникальным направлением — школой корпоративного обучения китайскому языку. Это один из самых востребованных иностранных языков, и с укреплением экономических

связей с азиатскими странами его популярность будет только расти. По исследованиям «HeadHunter», среди работодателей спрос на сотрудников со знанием китайского превысил даже потребность в соискателях, владеющих английским языком. Среди наших клиентов представители бизнеса различных отраслей, сотрудники государственных структур и научных центров.

Светлана Диденко



Это история из ряда фантастики и личных интересов, на которой была построена бизнес-модель. Меня зовут Светлана Диденко, я мама четырёх детей и совладелец двух семейных бизнесов.

Кроме этого, я развиваюсь в бизнес-коучинге уже шестой год. Когда у нас с мужем было 3 ребёнка, мы поняли, что в нашем городе нет такой доставки роллов и пиццы, в которой мы могли бы заказать продукт и угостить им своих детей, потому что мы были не уверены в качестве продукта.

Тогда пришла идея открыть кафе с доставкой. Денег для того, чтобы открыть кафе, на тот момент у нас не было. Зато была единственная двухкомнатная квартира и огромное желание расти и развиваться. Мы приняли решение продать квартиру и запустить проект, кафе с доставкой «Вкуси Суси».

Признаюсь честно, это было одно из самых трудных решений в нашей жизни. И да, нам пришлось в течение трёх лет учиться на своих ошибках, выводить бизнес из минуса в ноль, из ноля в плюс. Сейчас прошло уже более 8 лет, и мы понимаем, что это было самое верное решение. С каждым годом наш бизнес растёт и развивается.

На этапе открытия бизнеса мы столкнулись со многими неизвестными для нас сферами, такими как: найм сотрудников, процесс составления технологических карт, себестоимость продукта, списание продуктов, доставка, логистика и пр. Пожалуй, общественное питание — это одна из самых сложных сфер бизнеса, которая совмещает в себе все процессы. Для того чтобы понять, как всё устроено, мы с мужем работали на каждом посту, от уборщика до руководителя. Огромное преимущество для нас состояло в том, что мы всегда чётко распределяли свои обязанности: муж занимался финансовыми вопросами, а я фокусировалась на управлении персоналом и организации процессов обучения.

Мой опыт в бизнесе послужил отправной точкой для осознания того, что работа с людьми — это то, что приносит мне наибольшее удовлетворение. С учётом моего профессионального образования в области психологии, с рождением четвёртого ребёнка я приняла решение полностью делегировать процессы в своём бизнесе и переключить своё внимание на работу в сфере коучинга и психологии.

В конечном итоге я осознала, что удовлетворенность от предпринимательской деятельности заключается в умении находить баланс между работой, личной жизнью и отдыхом. Это осознание 6 лет назад вдохновило меня на создание второго бизнеса, который позволяет мне не только развивать свои профессиональные навыки, но и наслаждаться полноценной личной жизнью.

Через бизнес-коучинг я помогаю предпринимателям достигать не только процветания и роста в своём бизнесе, но и создавать гармонию и счастливые отношения в семье. Через собственный опыт и практику я поняла, что основой результата в финансовой сфере является состояние, которое связано с балансом в личной жизни. Сайт компании «Вкуси Суси» vkusisusi.ru. Присоединяйся! Узнать о франшизе здесь vkusisusi.ru

https://t.me/biznes_i_semya

Светислав Линговский



Здравствуйте, меня зовут Светислав Линговский, и я методолог в компании EGGHEADS.

В 2019 году два математика от мозга до костей, придумали компанию «EGGHEADS» — сервис аналитики маркетплейсов. «EGGHEADS» — в переводе с английского «мыслящие личности». Это означает на голову лучше разбираться в том, что ты делаешь.

Наша миссия — увеличить эффективность труда за счёт тотальной роботизации общества. Мы просто хотим, чтобы люди занимались творчеством, а всю рутину делали за них машины.

Во время работы над предыдущим бизнесом — первым в России сервисом персонализированных подарков «Art-skills» — фаундеры поняли, как много сотрудники тратят времени на рутину и операционку. На неэффективные процессы. Сведение и заполнение бесконечных таблиц. Людям не нравится это делать, но им приходится. Пришло осознание, что это нужно остановить. Поэтому и появилась технологическая компания «EGGHEADS», которая освободит их от рутины.

Сейчас на маркетплейсах, по данным Ассоциации компаний интернет-торговли, работают более 1,2 миллиона малых и средних предпринимателей. Но чтобы не делать всё руками и увеличивать прибыль за счёт анализа конкретных цифр — нужна автоматизация процессов. Это оказалось очень востребованным решением.

В 2019 году первый инструмент «EGGHEADS», система управления поставками, была собрана просто как онлайн-табличка на коленке. Но уже использование этого, самого простого решения, позволило дружественному производителю одежды «4TEEN», за три месяца вырасти в два раза. Сейчас «4TEEN» входит в лидеры «WB» среди сотен тысяч селлеров и за прошлый год заработал больше 150 миллионов рублей. Сарафанное радио не заставило себя долго ждать. К нам стали обращаться друзья и друзья друзей с просьбой внедрить наш продукт.

В итоге «EGGHEADS» сегодня — это больше 250 тысяч пользователей, свыше 350 человек в команде. Согласно исследованиям, валовая прибыль наших селлеров может вырасти за 156%. А объём заказов наших клиентов в месяц на маркетплейсах — 38 миллиардов рублей.

У нас есть система управления поставками и производством, аналитика категорий на маркетплейсах, инструменты для финансового анализа и планирования, системы для управления рекламой на «Wildberries» и многое другое. Всё то, что позволит сэкономить время селлера и улучшить его результаты.

Наш подход в том, что знания должны быть понятны и доступны. У нас сложный технологический продукт, но мы объясняем, как им пользоваться, помогаем не только разобраться, «куда нажимать», но и анализировать полученные цифры, принимать взвешенные решения для развития бизнеса. Всё это — упорядоченная информация, полученная нами в ходе набивания шишек и проверенная на сотнях брендов.

Сейчас мы понимаем, что для роста бизнеса на маркетплейсах предпринимателям не хватает не только конкретных инструментов, но и знаний, свободных рук. Поэтому мы стали развиваться в сторону SAAS, EdTech, создания сообществ, внедрения искусственного интеллекта и других услуг для бизнеса. Наша задача — чтобы каждый

предприниматель на маркетплейсах смог научиться всем этапам работы, разбираться в разных процессах, контролировать свой бизнес и расти в нём.

Мы постоянно оптимизируем и развиваем наши продукты, так как рынок маркетплейсов очень динамичный, где постоянно меняются условия и увеличивается конкуренция. А это значит, что для развития в нём нужно ещё больше данных, ещё больше аналитики. Это уже не просто «выложил товар на площадку, и он сам как-нибудь продался», а настоящий кропотливый бизнес, в котором можно заработать, если делать всё с умом.

Дмитрий Довгаль



Меня зовут Дмитрий Довгаль, мне 39 лет и я признанный международный эксперт в сфере управления производством, создании системы качества и выстраивании системной работы для компаний промышленного сектора. У меня за плечами 3 крупных международных проекта, созданных на территории РФ, Италии, Южной Кореи.

Под крупными проектами я подразумеваю те, которые длились более 3 лет и стоимость которых превышала 1 млрд. долларов. На всех трёх проектах я занимал критическую (ключевую), лидирующую роль. Подбирал команду, разрабатывал стратегию компаний, а зона моей ответственности включала в себя как управленческую, так и производственную части. Под международными

я подразумеваю такие проекты, в которые на постоянной основе были вовлечены сотрудники более чем из 3 разных стран.

Один проект был связан с созданием уникальной плавучей нефте-газодобывающей платформы, два других со строительством также уникальных (не имеющих аналогов в мире) зданий, одно из которых — самое высокое здание Европы и России, находящееся в Санкт-Петербурге «Лахта Центр». В числе моих рекомендателей выступают настоящие профессионалы своего дела уровня вице-президента корпорации «Samsung», с кем я имел честь работать за соседними столами на протяжении нескольких лет.

Кроме вышеперечисленных проектов я участвовал в выстраивании производства и системы управления качеством в различных крупных российских производственных компаниях, занимающих 1–3 места в национальном рейтинге в своих сферах деятельности. Результаты моей работы позволили компаниям увеличить рентабельность своего производства, в среднем, на 175%, опередить конкурентов и получить эффективную команду сотрудников.

У меня высшее техническое образование, степень MBA по стратегическому развитию бизнеса и большой разносторонний опыт, который позволяет мне разумно подходить к вопросам изменения работы в компаниях

с тем, чтобы результат достигался мягко и не разрушал созданное ранее. Кроме того, я являюсь членом ряда международных ассоциаций управленцев и менеджеров, что позволяет мне находиться в трендах современных течений технологий, менеджмента и производства.

Мою работу, в общем, можно разделить на 4 этапа:

1. Аудит, сбор данных и аналитика точки «О» или той стадии развития, в которой находится компания или проект и формулирования той цели, которую компания хотела бы достичь.

2. Формирование команды из числа действующих сотрудников или создание нового отдела, если это согласовывается с планами развития. Здесь важно понимать, что сначала формируется команда из подходящих сотрудников, а только потом принимается решение, куда с ней идти. Часто все делают наоборот. На этом этапе важно понимать психологию человека, его истинные цели, страхи и желания. Важно не просто раскрыть человека на интервью и во время работы, а найти то малое, истинное желание в глубине его души, ту искорку, которая приносит ему радость. Удовольствие от работы и то, ради чего он готов осваивать новые знания, предлагать решения, нести ответственность и улучшать мир вокруг себя. Критически важно понимать психотипы, видеть ролевые модели поведения, часто неосознанные самими

кандидатами и осознавать степень будущей совместимости «коллег».

3. После подбора команды я, пользуясь рядом рабочих инструментов: формулирую план работы в виде набора регулярных действий, описываю операционные задачи, создаю зоны ответственности, цепочки принятия решений и т.п. Иными словами — весь процесс улучшения работы компании должен быть на бумаге в виде определённых ключевых задач с дедлайнами, ответственными и оцененными рисками.

4. Далее начинается самый долгий и «рутинный» этап — выстраивание системной работы. Планёрки, контроль, делегирование, обучение искусству менеджмента (управления) действующих руководителей. К большому сожалению, до сих пор позиция «руководитель» даётся сотрудникам, которые «долго работают», «хорошие ребята», «исполнительные», «надёжные». А Руководитель или менеджер это отдельная профессия, которую нужно изучать. И толковых руководителей, образованных, эмпатичных, опытных, а не самодуров и любимчиков в отечественных компаниях всего 5–8%.

Но у вас-то всё иначе и не так, верно? Почему я этим занимаюсь?

Всё просто, когда сотрудник, которого я принимаю на работу в команде или самостоятельно реализовывает свои сокровенные желания, а часто так бывает, что их окончательное понимание возникает у него в голове только во время работы, когда он создаёт вокруг себя тот мир, который он хотел, когда у него загораются глаза и видно как радуется его душа, у них меняется жизнь в прямом смысле слова, становятся счастливее его близкие, о чём я неоднократно слышал от них самих и получал искренние слова благодарности.

Мне очень импонирует то, что через мою работу меняется в лучшую сторону жизнь людей, а такие люди являются ключевыми в улучшении и развитии мира, поскольку их внутреннее состояние транслируется на их окружающую действительность.

telegram @ DmitriyDovgal

Максим Жуков



Я Максим Жуков, основатель компании «Смартлидс», и это глава про наш путь от бизнес-идеи до купонного проекта «Promokodus.com». Поехали!

Первая остановка — далекий 2013 год, когда интернет стал частью жизни каждого, а вот заработок там — нет. Нужно было гореть идеей, чтобы осмелиться протоптать этот путь. Я как раз думал о создании своего проекта, опыт в веб-разработке и арбитраже трафика к этому располагал. Но даже с таким набором начало было далеко не из лёгких. CPA-маркетинг с оплатой за действие на тот момент только зарождался, да и в целом идея с промокодным сайтом казалась больше авантюрой со 100+ тысячами на кону. Тогда «купонников» было не так много во всём мире:

3–5 крупных в США и 2–3 хоть немного адекватных в РФ. Но душа требовала экспериментов, поэтому первое, с чего я начал — это решать управленческо-организационные вопросы. А их было очень много: брать ли промокоды из агрегаторов (объединяющее звено между рекламодателем и вебмастером) или искать самим? Как выходить на рекламодателей? Какая должна быть структура админ. панели? С последним, кстати, было особенно сложно, т.к. пример движка на рынке тогда был только один (у одной партнёрской CPA-сети) и тот с большими ограничениями. К сожалению, а может и к счастью, для наших планов на дальнейшее сотрудничество со всеми партнёрскими сетями его функционала было недостаточно. Поэтому передо мной стояла отчасти уникальная задача — выстроить операционные процессы и разработать собственную систему управления акциями из разных источников. Но, как говорится, глаза боятся, а руки делают, и вот уже через несколько месяцев на свет появился «Promokodus.com». Это было не просто смело, а жуть, как смело! Все купоны выводились одним списком, отсутствовали фильтры — сайтом было пользоваться очень сложно, первые пользователи точно заслуживают памятник.

Но издеваться над пользователями совсем не мои методы, да и до желаемых результатов было далеко, поэтому мы взяли ноги в руки и пошли дорабатывать внутренние процессы. Работа была кропотливой, но результат не заставил себя долго ждать. Уже через 2 года «Promokodus»

стал ТОП-1, обогнав «купонников», которые были для нас примерами в начале пути. Качественное ручное наполнение стало нашим преимуществом.

Сейчас «Promokodus.com» — крупнейший на территории СНГ сайт-агрегатор (более 3 500 000 посещений в месяц) с 40+ тысячами промокодов и акций для более 10 000 популярных интернет-магазинов и сервисов. «Спортмастер», «Ламода», «ASOS» — все эти рекламодатели в начале пути казались для нас недостижимыми. Сайту с маленьким трафиком пробиться к ним на модерацию было крайне сложно. Поэтому мы либо обещали золотые горы, которые их привлекали со временем, либо просто ждали, когда они сами обратят на нас внимание. Так появился партнёрский отдел, который стал активно привлекать менеджеров рекламодателей к сотрудничеству. Трафик начал активно расти, а вместе с ним и наша команда в целом, т.к. задач становилось всё больше и больше. В итоге за 10 лет стартап с одним человеком в команде превратился в компанию со штатом из более 65 сотрудников, которые работают в комфортных домашних условиях и успешно продвигают 13 интернет-проектов. Мог ли я себе это представить в самом начале? Наверное, нет. Запуск «Promokodus» — это 1% удачи и 99% долгой кропотливой работы по 14 часов в сутки без выходных с огромным количеством проб и ошибок. Помните, чтобы научиться кататься на велосипеде, нужно набить огромное количество шишек. С бизнесом также. Возможно это и есть секрет успеха?

Сергей Жучков



Основатель венчурного фонда «VentureBot», сооснователь и CEO образовательной платформы «ProgKids».

Программирование — одна из основополагающих отраслей XXI века. IT-технологии проникли практически во все сферы нашей жизни и вместе с тем становятся гораздо сложнее с каждым годом. На рынке растёт спрос на квалифицированных специалистов. Несколько лет назад я решил учредить компанию «Progkids». Это онлайн-школа программирования для детей.

С одной стороны — программирование как одна из самых востребованных сфер современности. С другой

стороны — образование молодёжи. Синтез важных для меня вещей, я уверен, найдёт отклик и в обществе. Мне хотелось создать удобную платформу, интересные уроки и показать, что программирование — полезный и увлекательный вид деятельности.

«Progkids» ставит перед собой задачу воспитать новое поколение программистов. Интересующихся повесткой, мыслящих масштабно, развивающих уникальные скилы и личные качества. «Мой преподаватель говорит, что во всех людях есть что-то особенное. Я считаю, что моя изюминка — это суперспособность быстрого обучения всему, за что я бы ни взялся!», — делится впечатлениями наш ученик Шай. Быстрое обучение — это про лёгкость и азарт. Чаще всего этого эффекта можно добиться при помощи игры. Да, я убеждён, что игры могут быть полезны. Именно поэтому в программе наших курсов есть: «Создание игр в Roblox», «Python в майнкрафт», «Создание игр на Unity». Согласен, это совершенно нетривиальный подход, но, мне кажется, именно он приводит нас к качественным результатам.

Мы стараемся дать не только качественную базу, но и добиться нечто большего. Для нас важно направить ученика по жизни. Например, педагоги — это своего рода наставники, старшие товарищи. Такой живой подход отличает нас от большинства онлайн-школ. «Progkids» яркий пример того, что программирование — это интересная,

живая область развития. И очень печально, что в XXI веке по-прежнему встречаются люди, которых пугает глобальное развитие этой индустрии.

Тешу себя надеждой, что «Progkids» нечто большее, чем просто обучение и наработка определённых навыков. Миссия онлайн-школы — это принести пользу миру, изменить общее понимание об образовании в IT и доказать, что обучиться ему можно легко и с удовольствием.

<https://www.progkids.com>

Вадим Забеглов



Вадим Забеглов — предприниматель и основатель брендингового агентства «ZAMEDIA». Компания занимает лидирующие позиции в области визуальных коммуникаций и брендинга (ТОП-10 Рейтинга Рунета и ТОП-100 Tagline).

В операционном управлении находится более 6 лет, за которые агентством успешно реализованы 150 уникальных проектов. Вадим является автором более 80 статей в федеральных СМИ и соавтором книги «Малая энциклопедия современного маркетинга». С 2024 года стал членом жюри международного фестиваля «Silver Mercury».

Брендинговое агентство «ZAMEDIA» специализируется на комплексном брендинге и дизайне, применяя бутиковый формат работы для глубокого погружения в каждый проект. Благодаря цифровизации, быстро реагируют на запросы и предоставляют возможность прямого контакта клиентов со специалистами. Предпочитают комплексные проекты и долгосрочное сотрудничество вместо разовых задач.

Среди клиентов агентства крупные компании, такие как «Лукойл», «Roca», «Santek», «Сбер», «Delivery Club», «Hilton», «Farmlend», «Crown Hotel», «Петровка Фарм», «SLAVDA GROUP», «Минпромторг», «Patriki Film Festival» и другие.

Почему я этим занимаюсь?

Здесь не будет рассказа об успешном успехе. Благодаря упорству, любви к риску, непрерывному обучению, ошибкам и работе по 15 часов в сутки, мы стали одним из лидирующих агентств.

Во-первых, это — вынужденное предпринимательство, ведь компанию я начинал строить еще будучи студентом без стартового капитала. Во-вторых, хорошо понимал тенденции развития рынков в новых условиях. В-третьих, всё, что нас окружает создано предпринимателями и хотелось помогать бизнесу с адаптацией в меняющемся мире.

Нашим флагманским направлением является брендинг, и это первый этап при старте любого бизнеса. Сейчас мы создаем сильные бренды и развиваем локальные.

Брендинг — это стратегический процесс, который требует творческого подхода, глубокого анализа и последовательности на каждом этапе. Создание бренда, согласно всем правилам, состоит из трёх основных частей: платформы бренда, нейминга и фирменного стиля / дизайна упаковки. Все элементы и правила их использования фиксируются в брендбуке. Я считаю, что брендинг не может быть дешёвым, так как это масштабная исследовательская и творческая работа, которая требует времени специалиста с обширным опытом работы (над подобными проектами трудится команда из 5–8 человек в течение нескольких месяцев).

Повторюсь, всё что нас окружает — это чей-то бизнес. Становясь предпринимателем, нужно понимать, что это марафон в котором вы несёте ответственность за всё и всех, постоянно изучаете множество материалов: бухгалтерию, юриспруденцию, менеджмент, продажи, маркетинг, кадровые вопросы, не говоря уже о специализированных материалах. Что касается моей сферы, то она позволяет изучить еще отрасли клиентов.

В любом бизнесе есть свои минусы, такие как необходимость постоянно держать руку на пульсе во времена

экономических потрясений, профессиональная деформация и нехватка квалифицированных специалистов. Например, в сфере IT, креатива и digital людей часто портят онлайн-курсы и блогеры из соцсетей. Настоящих профессионалов не так уж много, а большинство людей считают себя тем самым «специалистом» с зарплатными ожиданиями от 250 до 500 тысяч рублей в месяц. Появляется резонный вопрос — какую пользу может принести такой человек компании за эту сумму? Однако, у бизнеса есть и положительные стороны, такие как возможность улучшить материальное положение своей семьи и подчинённых, приобрести известность и влияние, расширить свой кругозор и установить связи с достойными людьми.

Когда нужно создавать свой бренд?

Если вы готовы работать над долгосрочными проектами, инвестировать и стремиться к лидерству на рынке, то брендинг становится неотъемлемой частью развития компании. Особенно это важно в сфере FMCG и Pharma, поскольку данные компании не могут производить товары без бренда. Если вы только начинаете свой бизнес или у вас стартап, то на этом этапе вам потребуется только название (нейминг) и фирменный стиль / дизайн упаковки. Здесь вопрос о коммуникационной стратегии даже не стоит, но по-хорошему это должно быть.

www.zamedia.info

Владимир Затолокин



Компания «Мегагрупп.ру» с 1997 года реализует проекты по запуску бизнеса в сеть для малого и среднего предпринимательства, специализируется на разработке сайтов, а также специальных сервисах для оптимизации бизнес-процессов.

Компания начинала с разработки карточек других компаний для доски объявлений B2B, но позже расширила спектр предоставляемых услуг и стала полноценной веб-студией.

Веб-студия занимает нишу разработки сайтов нижнего ценового сегмента и открывает возможности для запуска

бизнеса в сеть с минимальным бюджетом, примерно от 10 000 рублей.

При этом веб-студия предлагает круглосуточную техническую поддержку и обеспечивает долгосрочное сопровождение проекта клиентов, предоставляя персонального менеджера, хостинг и дополнительные услуги по продвижению бизнеса в сети.

Удержание низкого диапазона цен происходит благодаря выстроенной системе продаж готовых решений для бизнеса, куда входят шаблоны промостраниц, интернет-магазины и бизнес-сайты.

На данный момент в каталоге веб-студии представлено более 2200 готовых дизайнов, которые ежемесячно дополняются с учётом новых трендов.

Компания стала первой на территории России предоставлять услугу разработки сайтов по модели SaaS (англ. «программное обеспечение как услуга»), создав облачную систему управления сайтами CMS.S3. Подобный подход обеспечил высокую скорость разработки проектов и надёжность их работы, что очень важно для клиентов.

На данный момент в систему CMS.S3 интегрированы более 60 платёжных систем и банков, а также крупнейшие

курьерские службы доставки и системы сбора данных «1С» и «МойСклад».

В системе управления можно создавать и поддерживать как маленькие одностраничные сайты и лендинги, так и большие проекты (где число страниц измеряется десятками и сотнями тысяч) — коммерческие сайты, информационные порталы, интернет-магазины и каталоги.

CMS.S3 заняла первое место в рейтинге по версии iTrack в 2021 году, а в 2022 году веб-студия получила первое место среди веб-студий по Санкт-Петербургу в рейтинге Рунета.

Помимо этого, команда разработала сервис по самостоятельному запуску контекстной рекламы Rekmala, который помогает пользователям без опыта и специальных знаний запускать рекламу в 3 простых шага.

Компания развила свою экосистему в двух направлениях: партнёрство, куда вошли крупные игроки финсектора с последующей интеграцией в CRM, и собственные дополнительные сервисы, которые привлекают трафик на сайт клиентов и увеличивают продажи, такие как онлайн-чат Onicon, сервис рассылки писем Maliver.

Дополнительно веб-студия открыла отделы SEO и контекстной рекламы, запустила блог по интернет-маркетингу

и создала умного технического помощника Вики на основе ИИ.

За 26 лет веб-студия реализовала больше 200 000 проектов, среди которых сайты для медийных личностей, блогеров, радиоведущих, победителей шоу «Голос», сайты для отечественных и зарубежных госструктур. Например, Белорусский академический музыкальный театр находится на обслуживании у веб-студии.

Компания помогает начинающим предпринимателям запускать свой бизнес в сеть с минимальным бюджетом и трудозатратами. Девиз компании — лёгкий старт Вашего бизнеса в сети.

Наша компания относится к рынку услуг, который динамично меняется, поэтому постоянно находится в процессе создания новых продуктов для цифрового бизнеса. На данный момент мы активно ведём разработку сервисов на основе ИИ, которые оптимизируют запуск бизнеса на маркетплейсах и заменяют маркетологов для компаний.

Владимир Затолокин, генеральный директор веб-студии полного цикла «Мегагрупп.ру».

Megagroup.ru

Андрей Зубко



Меня зовут Андрей Леонидович Зубко, и я основатель и идейный вдохновитель сети стоматологических клиник «Денто-Люкс» и «Эта-Стом». Вместе со своим братом мы всегда мечтали о собственном бизнесе и обсуждали разные идеи. Однажды мы решили, что связь нашей фамилии со стоматологией может стать основой для открытия собственной клиники. Так начался наш необычный проект.

Друзья и родственники были скептически и не верили в наш успех из-за отсутствия специального образования и опыта в этой сфере. Но это лишь подогрело наше желание доказать обратное и преодолеть трудности.

У нас был скромный стартовый капитал, который мы вложили в ремонт помещения и покупку оборудования. На рекламу у нас не хватило денег, поэтому мы использовали листовки и раздавали их сами. Первоначально мы размещали объявления в газете «Работа-зарплата» и рассматривали только проверенных кандидатов на должности.

Постепенно мы развивались, экспериментировали с рекламными методами и выстраивали доверительные отношения с пациентами. Очень помог персонал, который с самого начала был нацелен на успех, его не нужно было дополнительно мотивировать, что-либо заставлять делать. Это было удивительно, какое-то даже везение, потому что все с удовольствием оказывали помощь, никто никогда не говорил «мы не будем этого делать!», «всё!», что за это не платят. То есть был какой-то общий дух, и это было здорово на самом деле, потому что ты чувствуешь товарищество. Ты понимаешь, что ты не зря в это ввязался, и каждый человек понимает свою значимость, потому что от него что-то зависит. Это очень важно, потому что подбор персонала — это, наверное, самое важное в любом бизнесе. Человеческий фактор, он имеет очень большое значение, это и дает какие-то результаты. Потому что одному сделать ничего невозможно без квалифицированных и, самое главное, преданных кадров. Это практически невозможно.

Благодаря нашему стойкому упорству и умению извлекать уроки из ошибок мы добились успеха и стали уважаемой сетью стоматологических клиник среди пациентов Москвы.

Сейчас наш бизнес превратился в сеть современных стоматологических клиник, которые работают по высоким стандартам качества и доступности. Мы используем самое передовое оборудование и цифровые технологии. Мы предлагаем широкий спектр стоматологических услуг для разных категорий пациентов. Мы заботимся о наших клиентах и строим с ними доверительные отношения. Мы любим свою работу, и наши клиенты нас любят. И в этом, я считаю, наш успех. Клиники имеют презентабельный вид, персонал весь обучен и лоялен, пациенты довольны и благодарны.

<https://dento-lux.ru>

Алексей Иглин



В рамках работы юристом-аналитиком в неправительственных организациях (органы адвокатуры, работодательские объединения, ассоциации по защите прав граждан) оказывал консалтинговые и экспертные услуги, в том числе по адаптации зарубежного законодательства и международно-правовых актов в российской правовой системе, подготовке позиций / due diligence в отношении проектов нормативно-правовых актов, составлению договоров и контролю за их исполнением, обобщению судебной практики по социальной тематике, в целом юридическое обслуживание компаний. Кроме того, выполнял функции координатора GR-взаимодействия.

В рамках работы лингвистом и специалистом по межкультурной коммуникации занимал должность внештатного переводчика НЦБ Интерпола, руководителя подразделения международного сотрудничества и корпоративной мобильности, в том числе участвовал в подготовке и проведении международных мероприятий, переговоров, подписании меморандумов о взаимодействии с рядом зарубежных стран и межправительственных организаций.

В рамках работы в вузах и научных организациях обеспечивал включённое обучение российских и иностранных студентов и преподавателей (оформление стажировок с получением транскрипта и зачётом итогов, в том числе полный документооборот — разработка индивидуальных учебных планов и составление материалов по вопросам соблюдения миграционного законодательства и визовых правил; реализация совместных образовательных программ (программ двух дипломов) и Start Up проектов с кампусами в Америке, Африке и Азии, в т.ч. синхронизация учебных планов зарубежных партнёров; проведение мастер-классов, курсов ДПО по международному праву и сравнительному правоведению на русском и английском языках; контроль вопросов лицензирования; внедрение практики онлайн работы).

За более чем 20 лет работы всеми работодателями привлекался к разрешению наиболее острых конфликтов

и кризисных ситуаций, включая коррупционные. Для этих целей проходил специальное обучение и проверки, в том числе на полиграфе.

В настоящее время руководит экспертно-образовательным проектом «PASS» («Protecting Athletes — Saving Sport»), цель которого — без бюрократии делиться идеями и опытом в спортивной сфере, давать профессиональную оценку событиям в мире спорта, проводить лекции и мастер-классы, консультировать по вопросам повышения квалификации и стажировок в спортивных организациях. «PASS» координирует программы по международному спортивному праву, менеджменту в спорте и спортивному маркетингу.

Максим Ильгов



Я, Максим Ильгов, занимаю должность директора по связям с общественностью в технологической компании в области финансовых технологий «ONLY BANK». Мой путь является примером успешного бизнес-лидера и опытного инвестора. В прошедшем 2023 году мне удалось привлечь инвестиции, превышающие четыре миллиона евро, что, как я надеюсь, вдохновляет людей верить в светлое будущее.

В своей профессиональной деятельности, особенно занимая должность Президента в «IT Media Digital Group», я продемонстрировал себя как стратега, способного быстро находить инновационные решения даже в самых

сложных ситуациях, особенно в период финансовых потрясений 2022 года. Разработка и запуск более двадцати пяти приложений для бизнеса, пятидесяти сайтов и тридцати образовательных онлайн-платформ подчёркивают мою способность быстро адаптироваться к рыночным условиям.

На международном уровне я активно участвую в диалоге и развитии дипломатии, будучи членом Академии дипломатических наук и международных отношений при МИД РФ и занимая должность Посла мира в «Universal Peace Federation» (UDF) при ООН. Это отражает моё стремление к поддержанию мира и сотрудничеству на международной арене.

Как профессионал с международной сертификацией от ведущих технологических гигантов, включая «Microsoft», «Cisco», «Citrix» и других, я доказал свою компетентность и уникальность как архитектора корпоративных систем. Мой вклад в развитие и поддержку ИТ-инфраструктуры в различных компаниях и укрепление уровня информационной безопасности отмечен значительными достижениями.

В качестве редактора в ИА «Федеральная служба новостей» и «24 News Russia», я делюсь своими знаниями и взглядами на современные финансовые и технологичес-

кие тенденции, способствуя повышению общественного осознания важных вопросов.

Моя работа по развитию образовательных инициатив и ИТ-компетенций, включая запуск онлайн-школ, подчёркивает важность доступа к образованию и знаниям для всех. Я верю, что обучение является ключевым элементом прогресса.

Моя деятельность в области финансовых технологий, медиа и ИТ, подкреплённая более чем сотней публикаций, является источником вдохновения для многих. Я горжусь тем, что могу вносить существенный вклад в технологические инновации, международные отношения и образование, что делает меня выдающимся лидером, чья работа способствует созданию более информированного и связанного мира.

Константин Калугин



Меня зовут Константин Калугин. Имею два высших образования: магистра техники и технологии, экономиста. Окончил аспирантуру по направлению «Информатика и вычислительная техника».

С 2011 года работал в сфере информационных технологий, занимался разработкой мобильных приложений. С 2014 по 2018 год был владельцем сети розничных зоомагазинов. С 2016 по 2018 год занимался разработкой и развитием собственного проекта единой бонусной системы «Все Бонусы». С 2017 года являюсь сооснователем и коммерческим директором ИТ-компании «Прогресс». С 2021 года являюсь сооснователем и CEO компании «Ценозавр», об этом расскажу подробнее

О компании

«Ценозавр» — облачный сервис мониторинга цен для ритейлеров и производителей продуктов питания, который позволяет отслеживать изменение цен в реальном времени и просматривать историю их изменения, а также предоставляет возможность своевременно узнать об акциях и скидках по всей стране.

Сервис имитирует поведение человека. Наша программа-робот каждый день собирает актуальную информацию о ценах из интернет-ресурсов торговых сетей (более 170 тысяч SKU / более 80 миллионов цен), затем передаёт данные в облачное хранилище, систематизирует и предоставляет клиенту в любом удобном для него формате. Каждый месяц наш сервис добавляет новые города и торговые сети, а многочисленные проверки показали, что цены совпадают с полочными.

Как мы оказались на рынке?

Проведя несколько месяцев на полном домашнем карантине во время первой волны COVID-19, я, как и многие другие, столкнулся с проблемой покупки продуктов. Заказать онлайн — это здорово, но где? Какой магазин выбрать? Ведь заказывая онлайн набираешь сразу много товаров. Было бы здорово знать, где выгоднее сделать заказ. Пришла идея создать мобильное приложение,

которое позволит выбирать нужные товары и в один клик находить наиболее выгодное предложение для всей корзины. Так появилась идея о создании сервиса мониторинга цен «Ценозавр».

Спустя 5 месяцев разработки первая версия мобильного приложения была загружена в «Google Play». Ещё через 3 месяца с нами связался наш первый b2b клиент, который искал инструмент для мониторинга розничных цен в торговых сетях. Выяснилось, что наш сервис представляет большой интерес для компаний. Было принято решение перепрофилировать разработку в сторону бизнес-сервиса.

На данный момент мы получаем данные из 43-х тысяч магазинов в 150 городах России. Мы предлагаем не просто сбор цен, а эффективное бизнес-решение с удобным, интуитивно понятным интерфейсом. Среди клиентов сервиса продуктовые торговые сети и производители продуктов питания.

Зачем нужен сервис?

Каждая компания-производитель или ритейлер отслеживает цены своей продукции и продукции конкурентов для того, чтобы не хромало своё ценообразование, чтобы не падать в маржинальности, чтобы продукт не залёживался на полках. Через сервис «Ценозавр» можно получить тысячи ценников в течение нескольких секунд

за любой период и из любого региона нашей страны. В отличие от ручного сбора и анализа цен или использования сервисов, которые не специализируются на продуктах питания, «Ценозавр» снижает временные и финансовые затраты на получение данных за счёт постоянного мониторинга цен. Сервис позволяет:

- Получать максимально достоверные данные;
- Исключить ошибки ручного сбора цен;
- Расширить ассортиментный анализ;
- Контролировать акции;
- Анализировать данные прошлых периодов;
- Сравнить товар со средним в категории;
- Изучать новые регионы перед выходом на них.

<https://www.cenozavr.ru>

Михаил Колесников



Создаем цифровую топливную инфраструктуру на предприятиях

Меня зовут Михаил Колесников, я основатель Группы Компаний «Benza» и в бизнесе я более 30 лет. Мы изготавливаем каждую третью мобильную АЗС в России, создаём на предприятиях цифровую топливную инфраструктуру.

Долгое время сфера учёта топлива оставалась без должного контроля. Иногда угроза ближе, чем кажется и исходит от сотрудников, кто напрямую связан с топливом. Иногда — от «нечестных на руку» поставщиков. Ког-

да я только пришёл в бизнес, я не сразу обратил на это внимание.

Шёл 1992-й год, развивалось частное предпринимательство. Многие молодые люди, как и я, ушли в торговлю. В качестве посредника я занимался продажей спецтехники одного из заводов в Пензе и уже тогда имел дело с техникой для перевозки нефтепродуктов. О своём производстве я не задумывался. Но когда поставщик отказался сотрудничать, я понял, что в бизнесе важно ни от кого не завесеть и производить свой продукт.

Однажды в руки ко мне попала компактная топливораздаточная колонка, которая самостоятельно выдавала топливо. Предприятия тогда пользовались механическими, автоматизация была чем-то из ряда фантастики. Появилась идея продвигать «умные» колонки на российском рынке.

В 2007 году мы выпустили первую мобильную топливозаправочную станцию, а ещё через пару лет приступили к разработке собственного программного продукта по контролю и учёту топлива, которым стали оснащать станции «Benza». Это был прорыв. Мы вышли на новый уровень, и теперь могли полностью выстраивать топливную инфраструктуру на объектах самого разного масштаба.

Мы стали работать с крупными корпорациями такими как «Газпром», «Роснефть», «Алроса», «Аэрофлот» и другими.

Мобильные станции оказались тем самым компактным форматом, которого не хватало во внутриведомственном топливообеспечении. Главное отличие от стационарных АЗС — в удобстве и простоте возведения на объектах. Резервуар с топливом мы стали размещать на поверхности, а не под землёй, как обычно это делают коммерческие заправки. Мобильную АЗС легко можно установить в поле, где работает сельхозтехника, на угольном разрезе, где заправляются «Белазы», и в любом другом месте, где есть трудности с доставкой топлива. Всю дальнейшую работу сделает автоматизация: рассчитает лимиты топлива, зафиксирует остаток в резервуаре, предупредит, когда нужно пополнить запасы.

Мы живём в то время, когда цифровизация повсюду. В топливообеспечении она во многом дала собственникам предприятий больше свободы заниматься своим основным делом. От нас они получают готовый комплект оборудования, который быстро запускается, в автоматизированном режиме работает, принимает топливо, учитывает каждый литр и передаёт данные в ИС. Всё просто: мы ведём учёт топлива, бизнес зарабатывает деньги.

Узнавая сферу внутриведомственного топливообеспечения всё больше, мы постепенно задавали новые правила поведения всех участников этого процесса и рушили прежние. Поставщики больше не допускают неточностей в поставках топлива, водители заправляются по картам и не имеют доступа к свободным остаткам. Главное, как мне кажется, мы привнесли в процесс топливообеспечения строгую дисциплину, которой не было раньше.

Мы не стоим на месте, за нашими плечами — большая армия предприятий, которая ждёт от нас улучшений. 30 лет в бизнесе — это самый расцвет. Я хорошо изучил опыт, который прошёл самостоятельно, уверен, что не повторю прошлых ошибок, собрал вокруг себя команду, и точно знаю, куда нам расти. Наша миссия — повышать эффективность использования моторного топлива и его доступность для потребителей по всему миру.

<https://benza.ru>

Кристина Корпусенко



Я эксперт по продажам. Продажи в России, как навык — появились не так давно. Профессионально заниматься продажами мы начали около 40 лет назад. Тогда понятие «продажи» не имело ничего общего с психологией, помощью или заботой о клиенте.

Во главу идеи реализации продукта ставился один принцип — продать. Часто товары имели не лучшие характеристики, были дорогими, или просто не являлись вещью первой необходимости. Но цель поставлена — план продаж сформирован, реализовывать продукт необходимо. Тогда же появился самый нелюбимый нами по сей день вид продаж — навязывание.

Но время шло, мы получили иммунитет к навязыванию, а точнее — просто перестали покупать там, где нами пытаются манипулировать. И с развитием культуры потребления компании поняли, что методика «Продать здесь и сейчас, а потом — гори всё синим пламенем» как минимум неэффективна, а в целом — ещё и токсична, и действует разрушающе как на клиента, так и на весь бизнес.

Сейчас предприниматели понимают, что не так важно продать человеку здесь и сейчас — как построить с ними долгосрочные крепкие отношения. А сделать это можно только благодаря интересу к человеку, заботе о нём и профессиональному решению его запроса.

Как тренер по продажам я работаю более 3-х лет, а как практик в продажах — более 10. За это время я сотни раз, в нишах от бьюти-услуг до строительства и продажи автомобилей, убеждалась на личном опыте и опыте своих учеников, насколько важно выстраивать личный подход к каждому человеку, чтобы он не чувствовал себя «одним из 1000 покупателей».

Но часто вижу, как отделы продаж используют шаблонные инструменты, устаревшие 5–10 лет назад, топорно работают со скриптом и не умеют возвращаться к нити разговора, если человек отошёл от написанного сценария, а главное — не включают в разговор личность человека.

У большинства компаний выстроен потрясающий клиентский сервис, есть много преимуществ, которых нет у других, и они действительно профессионалы своего дела, но, к сожалению, они не рассказывают об этом клиентам, или перебирают преимущества по технологии «пальцем в небо», не попадая в запрос человека, и поэтому единственное, по какому критерию человек принимает решение о покупке — это цена.

Продажи — это сердце бизнеса. Насколько бы грамотно у вас ни была выстроена маркетинговая стратегия, и насколько бы классно Вы ни оказывали услугу, если Вы не умеете выявлять запрос клиента, и рассказывать ему, как Вы поможете в решении этого запроса, он просто до вас не дойдёт.

Но навык общения, в котором клиенту становится приятно покупать у Вас, и он хочет вернуться снова — когда есть подробная инструкция — усваивается не тяжелее, чем навык приготовления макарон.

Как тренер я помогла более 50 компаниям и 200 экспертам вернуть потерянных клиентов со старой базы, увеличить продажи в переписке и звонках, поднять средний чек и существенно снизить расходы на рекламу.

Моя цель показать экспертам и предпринимателям, что продажи — это давно не про навязывание, а про заботу

о клиенте, и научить рассказывать о продукте через ценность, чтобы процесс продажи вызывал азарт, а не страх, а общение было лёгким и комфортным и для Вас, и для клиента.

<https://tenchat.ru/korpuskristos>

Связаться с экспертом через телеграм



Юлия Круглова



Меня зовут Юлия, я юрист, учредитель юридического бюро Круглова и партнёры. Коротко расскажу о моём детище, потом о себе: Занимаемся сопровождением организаций и предпринимателей в профессиональной деятельности. Помогаем вести бизнес безопасно и легально. Оказываем бесплатное консультирование населения (Работаем сейчас приблизительно с 50 организаций и ИП, среди которых пункты выдачи и поставщики «ОЗОН», сеть школ гимнастики для детей Москвы и Подмосковья, крупная московская дизайнерская студия, школа Английского языка, туристическое агентство, организация по производству дезинфекции помещений, производители труб, теплотрасс Подмосковья, даже

с производителями оборудования для специальной ракетной техники и многие другие). Ежемесячно через мою организацию заключается от 40 договоров на разные виды услуг юридической помощи.

Я 10 лет в юриспруденции, это семейное дело. Моя мама юрист, почётный государственный служащий, она всегда хотела, чтобы я тоже была юристом. Я в Подмосковье даже в школу ходила с юридическим уклоном (Гимназия 15 города Клин). Мне всегда хотелось, чтобы всё было по закону, справедливо, чтобы понимать, как защищать права людей, свои права. Потом пошла в один из лучших вузов по юриспруденции (МГЮА им О.Е. Кутафина). Где окончательно заразилась любовью к праву. Я много искала себя. Я была юристом крупных компаний, государственным служащим, пока наконец не поняла, что хочу иметь своё дело. Предпринимательский путь открыла сначала не в юриспруденции (боялась, что будет сложно), потеряла миллион рублей, допустила миллион ошибок, посетила бизнес-тренинг одного известного предпринимателя, где он подсветил мне, что я классный юрист и должна делать бизнес как юрист. Так и вышло, я открыла юридическую фирму, которая ни одной минуты не была убыточной, я лично смотрю все документы, иногда ночами даже, но как правильно гласит пословица: «выбери дело, которое ты любишь, чтобы не работать ни одного дня». А я действительно люблю юриспруденцию и бизнес. И сейчас я не работаю ни одного дня.

Я автор научных статей (в том числе в журналах «ВАК», например, в «Вестнике науки и образования», «Аллеи науки», «Е-лайбрери» меня публиковал). Мне нравится публиковаться в журналах, плюс приятно, когда тебя знает «Яндекс» и «Гугл». В детстве я писала стихи и колонки вела в журналах школьных, а сейчас это помогает мне рассказывать о моём деле и делиться опытом.

Я изучаю бизнес, психологию, нейробиологию, танцюю, занимаюсь фитнесом (у меня даже была колонка в издательстве «Чемпионат по питанию»), хожу в консерваторию, имею медали по соревнованиям за бег и парусную регату. Меня часто спрашивают, как я всё успеваю, а я отвечаю, что я просто люблю эту жизнь и всё, чем я занимаюсь.

<https://kruglawfirm.tb.ru>

Никита Лагода



Эксперт по продвижению лекарственных препаратов, эксперт фармацевтического рынка, медицинский представитель. Опыт продвижения лекарственных препаратов больше 10 лет в международных компаниях мирового уровня.

За свой многолетний опыт в продвижении лекарственных препаратов, я понял, что фармбизнес должен молниеносно подстраиваться под изменяющиеся обстоятельства. Раньше очные визиты медицинских представителей были ключевым способом продвижения лекарственных препаратов. Но с наступлением коронавируса ситуация

поменялась. Опыт показал, что даже такой сложный бизнес, как фармацевтический можно строить онлайн.

Работая в крупной европейской компании, я стал амбассадором работы с Digital инструментами. С началом самоизоляции резко возросла потребность в удалённой коммуникации с клиентами. Я совместно с коллегами запустил первые дистанционные взаимодействия в компании с аптечными клиентами, что позволило, несмотря на ограничения по очной визитной активности, быть на связи со своими клиентами и продолжать эффективную работу. Это была непростая задача, т.к. нужно было адаптировать коммуникацию под удалённый формат, а также решить вопросы как с технической стороны, так и юридической.

Положив начало в дистанционных визитах, компания активно осваивает новые инструменты, которые актуальны и продолжают развиваться до сих пор. Digital инструменты взаимодействия прочно входят во все наши аспекты жизнедеятельности, продажи медицинских препаратов и изделий не являются исключением.

Дистанционная встреча представляет собой общение с клиентом через интернет. Клиент получает ссылку для входа на встречу, видит презентацию которой я управляю. Я, в свою очередь, рассказываю ему про особенности продукта и предлагаю расширить опыт применения

препарата. Новый формат взаимодействия получил большой отклик среди пользователей и пришёлся по душе как представителям фирмы, так и клиентам. Дело в том, что не нужно тратить время на дорогу, это экономит не только время, но и деньги компании. Клиент может выбрать удобное время для коммуникаций, что позволяет уделить общению время и гораздо более глубоко погрузиться в обсуждение, что, разумеется, повышает эффективность. А представителям фармацевтической фирмы не нужно тратить время на сложную логистику и составление маршрута.

Дистанционные визиты — это инструмент, позволяющий по-новому взглянуть на коммуникацию с врачом. Однако я не рассматриваю дистанционные визиты как «панацею», их лучше всего применять, когда врачу необходимо дать «пищу для размышлений»: объяснить исследования, сделать акцент на отличиях от конкурентов. Тем более что пока не все специалисты готовы переходить к новому формату работы, т.к. не все видят в нём преимущество и удобство.

Так кто такой медицинский представитель, или чем я занимаюсь?

Медицинский представитель — это не просто агент по продажам, медицинский представитель — это важное звено в бизнесе фармацевтической индустрии.

Именно медицинский представитель позволяет объединить между собой врачебное сообщество, пациентов, аптеки с фармацевтическими компаниями, являясь посредником и выступая в роли голоса.

Медицинские представители прежде всего преследуют коммерческие цели — обеспечение продаж, однако не стоит забывать и о гуманитарной миссии — сделать качественную медицину доступной.

Так как, к сожалению, не всегда врачи и фармацевты успевают следить за всеми тенденциями и колебаниями фармацевтического рынка в стране, именно медицинские представители доносят последнюю актуальную информацию по проведенным исследованиям эффективности и безопасности лекарственных средств. Медицинские представители совершают личные встречи со специалистами здравоохранения, а также организуют крупные образовательные медицинские мероприятия с целью повышения уровня осведомлённости о последних тенденциях и изменениях в медицинской сфере.

Однако прежде всего работа медицинским представителем это бизнес. Работа медицинским представителем это участие в бесконечной гонке за результатом, так как планы повышаются ежеквартально. Однако именно этот ритм позволяет всегда быть в тонусе и смело двигаться

вперёд, порой изобретая что-то новое или оттачивая имеющиеся навыки.

Работа в бизнес-среде требует сочетать в себе агента по продажам, бизнес-аналитика и медицинского работника, являясь необходимыми слагаемыми успеха. Так как нужно не только успешно выстраивать долгосрочные отношения с клиентами, но и следить за изменениями в конкурентном окружении, следить за финансовыми показателями для того, чтобы тонко корректировать свои действия.

Владимир Лозенко



Мы — международный завод-производитель легких стальных точных конструкций «Фабрика каркасов». Уже 17 лет работаем в этой сфере и прошли путь от погоняжа до создания собственного профиля, который изготавливаем на своем оборудовании. Мы полностью импортозаместили зарубежных поставщиков станков ЧПУ для профиля ЛСТК и патентуем свои решения на строительном рынке России и СНГ.

Профиль ЛСТК позволяет создавать каркасы любых зданий и их элементов с разной архитектурой: от банальных коробок зданий для ИЖС до повторения Эйфелевой башни.

Еще одно преимущество технологии — в быстром строительстве, что особо важно в наше время. Пока по другим технологиям возводят школу, мы можем построить 4 таких же здания в те же сроки и финансы. Благодаря этому к нашей системе строительства регулярно обращаются для постройки не только коммерческих проектов, но и социальных объектов: ФАПов, модульных садов, больниц, школ, административно-бытовых зданий.

Также мы нашли решение участвовавшей проблеме пожаров по всей стране. Сейчас, по сути, единственным способом устройства кровель является деревянное строительство. Однако мы создали специальное сечение профиля для устройства кровель из стали. Сталь не поддерживает горение, а ее конструкционные особенности не приводят к обрушениям крыши во время пожара, так как вес конструкции распределен равномерно. А применение негорючих материалов для утепления позволяет контролировать огнестойкость крыш и тем самым создать альтернативное, более безопасное решение на рынке кровель.

Сталь — перерабатываемый материал, что позволяет использовать ее множество раз. Она не оказывает никакого влияния ни на здоровье человека, ни на окружающую среду, а значит, ее применение позволит решить проблему вырубки лесов и улучшения экологической ситуации в стране.

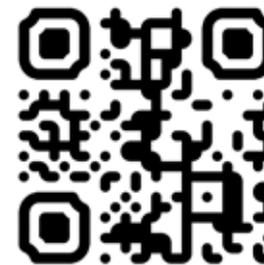
При этом каркас каждого здания создается с помощью цифрового моделирования, что позволяет добиться идеальной геометрической формы, и при заказе 100 зданий по одному проекту — они все будут абсолютно одинаковыми. Профиль приходит на строительную площадку уже в размер с коммуникационными отверстиями и пуклевкой под заклепку. Мы используем заклепку, так как это самое прочное соединение, и оно применяется в судостроении, ракетостроении и кораблестроении.

Все это позволяет минимизировать строительные отходы на площадке, а те, что есть, сдать на последующую переработку. И это еще одно важное преимущество по сравнению с традиционными технологиями строительства.

На данный момент у нас уже зарегистрировано 10 патентов, и мы продолжаем развивать свое направление, ведь это относительно новая и еще малоизвестная технология строительства. На данный момент у нас 6 действующих производств в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Оренбурге и Уфе. Мы каждый год открываем новые офисы и планируем открыться в каждом крупном городе страны, что позволит сделать технологию доступнее каждому жителю нашей страны. Но даже сейчас у нас регулярно заказывают каркасы с Камчатки, Хабаровска,

Владивостока, Красноярска, Омска, Новосибирска. Это говорит об универсальности технологии для любого региона страны.

<https://fk-lstk.ru/book>



Полина Михайлова



Чтобы занять нишу и выйти в лидеры, недостаточно работать хорошо и быстро. Важно быть готовым к нестандартным запросам. Именно в способности моментально отвечать на индивидуальные пожелания клиентов и заключается ключевое преимущество компании «ОПТИМПАК» — производителя упаковки из гофрокартона. За 5 лет существования произошло немало изменений в процессах, но неизменными оставались безупречное качество, строгое соблюдение сроков и персонализация по запросу.

Развитие компании было постепенным с дальнейшим совершенствованием технологий, процессов и готового продукта. Если изначально ориентация была на средний

опт и типовую упаковку, то теперь среди клиентов есть как новички, так и огромные корпорации. Целевая аудитория без границ — это не просто с технологической точки зрения, но в то же время всё это позволяет не бояться конкурентов и расширять базу постоянных клиентов.

Что мы предлагаем?

Стандартную упаковку разных размеров, которая всегда есть на складе в больших количествах. Четырехклапанные гофрокороба под различные задачи и товары в день обращения.

Тару под заказ — от листа до готового изделия. Сложные формы, различные размеры, со сложной высечкой, многоцветной печатью, шивкой и многоточечной склейкой. Гофрокартон в рулонах и листах. Для упаковки, формирования прокладочных оснований и вкладышей. Экологичная замена воздушно-пузырчатой пленки. Дополнительные комплектующие и сопутствующие товары. Решетки, ложементы, защитные уголки и многое другое.

Технологические возможности

Продавцов упаковки из гофрокартона много, а производителей — единицы. Тех, кто работает с редкими профилями и марками, еще меньше. В компании «ОПТИМПАК» представлен весь ассортимент материалов, что позволяет

клиенту в одном месте заказать всё необходимое от крупногабаритной тары для паллетов до потребительской упаковки. Работаем со следующими категориями гофрокартона:

- 2-х слойный в буром и белом цвете, профили «В», «С», «Е», «F»;
- 3-х слойный марок Т-21 — Т-26, профили «А», «В», «С», «Е»;
- 5-ти слойный марок П-31 — П-34, профили «ВС», «ВЕ», «СЕ»;
- 7-ми слойный марок С-40 — С-43, профили «ССС», «АВС», «АСС».

Гофрокартон имеет огромное количество преимуществ от легкости и низкой себестоимости до прочности и экологичности. Упаковка из этого материала является самой популярной в мире, но сделать ее действительно качественной удается не всем. В компании «ОПТИМПАК» работа с каждым проектом ведется индивидуально, потому что в основе лежит желание сделать идеальный по качеству и цене продукт. Можно сделать запрос по конкретному ТЗ или же обратиться к специалистам за помощью. В таком случае будет выполнен полный технологический процесс от разработки и подбора дополнительных упаковочных материалов до создания макета печати. Для оперативного исполнения заказа доставка всех заказов выполняет-

ся собственной службой по всей Московской области, доставка по всей России производится с привлечением транспортных компаний.

<https://optimpack.ru/>

Анатолий Михеев



Я помогаю рестораторам и отельерам правильно вести их бизнес

В HoReKe (индустрии гостеприимства, включающей в себя отели, рестораны, кафе, кейтеринг и прочие активности, связанные с питанием и размещением гостей) я достаточно давно, с 1999 года. Образование у меня профильные — поварское, а затем инженерное по технологии питания. Плюс множество тренингов и повышений квалификации. И до сих пор я постоянно учусь — много читаю, изучаю опыт коллег и лидеров отрасли, периодически выступаю на профессиональных мероприятиях, веду в меру активную социальную жизнь.

У меня за плечами многолетняя работа в крупнейших гостиничных корпорациях мира и России. Началом своего профессионального пути я считаю работу в легендарной «Царской Охоте», куда я пришёл в 2000 году. Потом уже случились «Marriott Royal Aurora» (где мы с командой сделали свой ресторан лучшим в Москве, получив соответствующую награду); открытие первого «Hilton» в России («Hilton Moscow Leningradskaya»); открытие потрясающе престижного и роскошного отеля «Barvikha Hotel & SPA»; открытие первого в России пятизвёздочного отеля сети «Crowne Plaza» в Центре Международной торговли. И ещё множество мощных и престижных проектов. Это всё можно считать «моими университетами», где я получал и систематизировал разнообразный опыт построения бизнеса и управления всеми процессами.

Это позволило мне уже в 2010 году начать развивать образовательное направление своей деятельности, так как учить я умею — мне удаётся объяснять сложное простыми словами.

В 2012 запустил антикризисное направление, вытаскивая по просьбе знакомых 2 крупных ресторана в центре Москвы из, казалось бы, катастрофической финансовой ямы, успешно решив все проблемы, рассчитавшись со всеми долгами и обеспечив стабильный доход ресторану. С тех пор мной и моей командой спасено уже несколько десятков ресторанов и гостиниц.

С течением времени мы стали оказывать широкий спектр услуг — от проектирования ресторанов и гостиниц до полного сопровождения бизнеса, с момента зарождения идеи до финансового процветания успешного предприятия. Мы помогаем сделать всё правильно, предусмотреть все нюансы, выстроить грамотные бизнес-и сервисные процессы, делаем прозрачными все участки работы бизнеса, пресекая использование незаконных схем, воровство и коррупцию. И подключиться мы можем на любой стадии, даже когда кажется, что уже поздно.

Для обеспечения экономической безопасности бизнеса клиентов у меня трудятся «невидимки» — сотрудники, личности которых неизвестны заказчикам, и которые ведут самые деликатные расследования и выводят на чистую воду воришек всех калибров. Такая секретность нужна, когда обнаруживаются многомиллионные махинации, и существует риск физической расправы со стороны тех, кого ловят эти неизвестные герои. А находят они порой немало.

Самая забавная услуга, которая есть в моей компании — «отговорить от вложений в ресторанный бизнес»! Широко известно, что примерные шансы на успех при открытии своего фуд-проекта — 1 к 10, то есть с 90%-ной вероятностью инвестор столкнётся с убытками, проблемами, бессонными ночами и закрытием ресторана своей мечты. Вместо всего этого можно обратиться к профессионалам

ещё ДО совершения шага в пропасть, получив экспресс-аудит и оценку перспектив своей идеи. Если этот анализ (это делается за пару часов личного общения) показывает, что шансов на успех немного — можно либо скорректировать планы, либо суметь принять правильное решение и не влезать в заведомо обречённую авантюру.

Я и моя команда знаем, что делаем благое дело! В отрасли сейчас очень много предпринимателей без соответствующего опыта и даже без профильного образования, без которого в ресторанном бизнесе очень и очень туго, здесь слишком много нюансов, незнание которых может привести к печальным последствиям — можно людей потравить, а можно и свободы лишиться, если нарушать законы, которых в этом бизнесе тьма тьмущая. ХоРеКа — один из самых зарегулированных видов бизнеса в нашей стране, и без помощи таких людей, как я и моя команда, лучше и не начинать.

<https://miheev.pro>

Вячеслав Некоркин



ГК «GeoSM»: в основе успеха — качество. Всё начиналось с тесного офиса, склада материалов в гараже, большого энтузиазма и старенького автомобиля. Именно на нём более 12 лет назад со своими партнёрами начал развивать первые рулоны геотекстиля Вячеслав Некоркин. Тогда — молодой предприниматель, занимающийся продажей строительных материалов, а сейчас — сооснователь Группы компаний «GeoSM», одного из крупнейших производителей и поставщиков геосинтетики в России и странах СНГ.

Вячеславу в этом году исполнится 38. За последние 12 лет его профессиональная деятельность значительно

изменилась: тесный офис стал трёхэтажным зданием, гараж с материалами превратился в десятки складских помещений по всей стране, старенькая машина — в свою логистическую службу, а поставщиком продукции теперь являются 5 запущенных линий на собственной производственной базе под Нижним Новгородом общей площадью 30 гектаров. Неизменными остались партнёры, большой энтузиазм и желание продолжать своё дело во что бы то ни стало.

Группа компаний «GeoSM» выбрала в качестве своего слогана фразу «В основе качества», ведь именно в основании возводимых объектов находится геосинтетика — современные материалы, позволяющие увеличить качество строительных процессов, при этом значительно сэкономив на них.

Геотекстиль, применяющийся для армирования оснований, разделения слоёв и дренажирования поверхностей в дорожном, гражданском и промышленном строительстве позволяет увеличить межремонтные периоды возводимого объекта в 3 раза. При помощи геомембраны, которая используется в качестве изолирующего материала, можно сэкономить до 20% на монтажных работах по сооружению водоёмов и полигонов ТБО. Применение геосеток в дорожном строительстве для армирования и разделения слоёв сокращает затраты щебня до 30%. Объёмная георешётка, которую используют прежде

всего для склонов и насыпей, снижает прямые затраты на традиционные виды укреплений до 30%.

Помимо вышеописанных экономических выгод от геосинтетике, она положительно влияет на экологическую сферу, способствуя снижению индустриального влияния на окружающую среду и сокращая использование природных ресурсов в промышленном и гражданском строительстве. Эти материалы производятся из вторичного сырья и практически не имеют отходов при производстве.

Перед компанией была поставлена важная цель — активно распространить выгоды от использования геосинтетических материалов среди клиентов. Большие средства вкладывались в маркетинг, рекламу, автоматизацию и вывод работы отдела продаж на новый уровень. Время шло, частные клиенты сменялись оптовыми закупками, а география поставок вышла далеко за пределы России, поставки осуществляются в Казахстан, Узбекистан, Киргизию и многие другие страны СНГ.

Наконец, взвесив все «за» и «против», было решено открыть первую собственную линию по изготовлению геотекстиля. Производственный комплекс за последние несколько лет значительно разросся, и теперь материалы «Геофлак»[™] производятся уже на пяти таких линиях в объёме 20 000 тонн в год.

Подтверждая слоган компании, вся продукция «GeoSM» проходит обязательную сертификацию и контроль качества. Лабораторные испытания исходного сырья, тщательные проверки соответствия процесса производства техническим регламентам, приёмочные испытания готовой продукции — этот многоступенчатый процесс позволяет минимизировать процент брака и обеспечить качество изготавливаемых материалов. Именно качество является основой бизнеса «GeoSM» и необходимым компонентом его развития и процветания.

Сара Окс



По возможности рождайтесь в богатых семьях

Сара Окс — певица, актриса, ведущая, блогер, посол мира и лидер прямых трансляций. Участница реалити «Каникулы в Мексике», автор-исполнитель хита «Нимфомания» и дуэта с Джигурдой «Бородатый злодей». Победительница конкурса Аллы Пугачёвой «Алла ищет таланты».

«Шоу-бизнес, как и маркетинг, традиционно называют торговлей воздухом. Процесс самореализации и достижения успеха растягивается на всю жизнь, ведь бывают спады и подъёмы, кризисы и обстоятельства, тогда

каждый день приходится шевелиться, чтобы не попасть в тотальное небытие. Раскручивать личный бренд и творчество непросто, потому что сами артисты себя же и обесценили — готовы петь и играть бесплатно или за копейки. Зарабатывать на жизнь тем, что любишь и умеешь для многих — несбыточная мечта. А для меня жизненная необходимость, особенно когда делу посвящаешь десятки лет. Самое сложное в моей сфере, на мой взгляд — сохранять самообладание и бодрость духа, когда годами на твои исходящие нет ответа и отдачи. Легко потухнуть и приуныть. Особенно когда нет грамотных людей, помогающих артисту. Моя задача, как публичной единицы — выйти на самоокупаемость.

В шоу-бизнесе много пустозвонства, зависти и закрытых наглухо дверей, где тебя не ждут. Поэтому приходится лопатить огромное количество человеческих масс. Много разочарования в людях, пресыщение болтовнёй и пустыми обещаниями. С коллегами сложно быть друзьями, так как каждый хочет поест из твоего корыта, если в своём недостаточно ресурсов. Много уязвимости, с которой борешься дистанцированием. Много любопытных, желающих тебя исподтишка снять на телефон, спровоцировать скандал, который утечёт в прессу, разузнать, откуда у тебя есть выходы к кормушкам, которых нет у них. Много бестактных вопросов. Приходится убирать улыбку с лица, чтобы не укорачивать дистанцию и держать границы на замке. Я позиционирую себя, как певица и актриса.

Когда ты сам с нуля без вложений идёшь в реализацию через музыку и актёрство, нужно подготовиться к долгому пути. Желательно без алкоголя и антидепрессантов, а поводов для уныния будет предостаточно.

В поисках альтернативных источников раскрутки я подавалась в стриминг платформы и собирала аудиторию в прямых эфирах, пела по 2 часа в режиме онлайн, пробовала себя в телепроектах и форматах реалити-шоу, зарабатывала, как модель. Конечно, главный совет, который могу дать читателям — по возможности рождайтесь в богатых семьях. Если этого не случилось — приготовьтесь отрачивать зубы пираньи. Всё будет Окс!

www.sara-oks.com



Анастасия Подгрудкова



Управляющий партнёр компании «BNP Consulting», основатель «Агентства устойчивого развития бизнеса» («АУРБ»), советник председателя в Комитете МТПП по финансово-хозяйственной деятельности и практике ведения бухгалтерского учёта, медиа-эксперт, колумнист «РБК», федеральный спикер («Московский урбанистический форум», «Бизнес уикенд»). Степень магистра в области юриспруденции, бизнес-юрист и медиа-эксперт. Постоянный эксперт в таких СМИ как «РБК.Pro», «Moslenta», «Секрет Фирмы», «Rambler», «Grazia», «Первый канал».

Что я могу сделать для Вашего бизнеса:

- предотвратить возникновение убытков через грамотную и профессиональную проверку контрагентов;
- подготовить стратегию по проекту, учитывающую все возможные сценарии, риски и перспективы;
- взыскать долг с контрагента как через суд, так и с использованием института банкротства «под ключ»;
- взять на себя весь процесс взаимодействия с контрагентом от ведения переговоров перед заключением договора до полного исполнения им своих обязательств.

Как пришла в бизнес

Идея создания своей компании зародилась у меня ещё на последних курсах университета, но я начала её воплощать позже. Такие мысли возникли из-за моих частых конфликтов с людьми, занимающими более высокие по статусу позиции: были недопонимания с преподавателями и руководителями. Моя склонность к непокорности проявилась ещё в институте: я никогда не могла спокойно относиться к задачам, не имеющим ясного смысла и конкретного результата. Тогда я осознала, что рутинные однообразные задачи, которые мне навязывали извне — не для меня. Сейчас мои коллеги шутливо называют меня «вирусом корпоративной структуры». Мы были несовместимы:

в той компании главенствовала чётко выстроенная система, а я была человеком вне этой системы.

Однажды я поделилась своими переживаниями с коллегой. Он выслушал меня и сказал: «А почему ты не откроешь свою фирму?» И эта мысль, сказанная, возможно, не совсем всерьёз, меня «зацепила» и в итоге стала моим внутренним мотиватором на пути к собственной компании.

Обо мне, моём пути и деятельности.

Начинала карьеру в компании, которая рекомендована престижными международными справочниками «Chambers & Partners», «Legal 500», «Best Lawyers» и российскими рейтингами портала «Право.Ру» и газеты «Коммерсантъ». На протяжении 6 последних лет работаю в сфере банкротства и сопровождаю процедуры несостоятельности крупных компаний.

Обе учреждённые компании специализируются на оказании услуг. «BNP Consulting» — юридические услуги для граждан и юридических лиц, «АУРБ» — услуги по бизнес-консультированию коммерческих организаций.

Будучи юристом по специализации (магистр права), первая компания стала именно юридической. На протяжении

нескольких лет я занималась банкротством, договорным, корпоративным правом и спорами в области защиты прав потребителей.

Компания мечты и моя точка роста

Компания «АУРБ» выделяется на рынке B2B не только своими услугами, но и способностью решать сложные и, казалось бы, неразрешимые задачи. Мы специализируемся на поиске нестандартных подходов к проблемам.

Моя любознательность и внимательность помогли мне стать не просто юристом, но и экспертом, способным видеть ситуацию с разных сторон. В процессе работы с клиентами я заметила, что они задают мне не только стандартные юридические вопросы, но и более сложные: как внедрить крупный проект в деятельность компании, как расширить рынок сбыта товаров и т.д.

Меня привлекла нестандартность и системный подход к решению задач. Именно это стало моим стимулом: креативность, системность и возможность быть генератором идей. Сейчас наша компания работает с клиентами совместно, обеспечивая полное решение задачи без необходимости искать разных исполнителей. Мы предлагаем услугу «Единого окна», что позволяет клиентам экономить время и получать комплексное решение задачи.

Чем полезна бизнесу:

“Работаю с бизнесом и предпринимателями, помогаю предотвратить ошибки при ведении деятельности, эффективно решаю уже возникшие проблемы «под ключ» с гарантией качества оказанных услуг, сокращаю издержки бизнеса через проверку контрагентов и помогаю взыскать долги с контрагентов без головной боли и с максимальным результатом.”

<https://aypb.tb.ru>

Анна Привалова



Руководитель студии контент-маркетинга «APWRITING». Преподаватель НГЛУ им. Добролюбова по направлениям: копирайтинг, разработка контента и PR.

Бизнес в контент-маркетинге

Сейчас такое время, когда для бизнеса не всегда нужен огромный стартовый капитал и огромный офис. Главное — интерес, живой и неутомимый. Когда ничьи резкие слова и суждения, даже со стороны самых близких людей, не смогут переломить и заставить свернуть с выбранного пути. Да, бизнес на первых порах не всегда выгодный, бывает в минус. Выдерживают не все, и, вероятно, поэтому предпринимателем может быть далеко не каждый.

Моя история в предпринимательстве началась 10 лет назад с момента, когда я осталась наедине с собой, без огромного числа корпоративных задач и сотен писем и согласований на почте и по телефону. Первые месяцы декрета, когда была одна с ребёнком — казались вакуумом. Но именно эта звенящая тишина вместо привычного ритма миллиона задач заставила задуматься: кто я? Что мне интересно? И если в большой компании сразу нашлась замена, где моё место? Чем бы я хотела заниматься?

Так я начала свой путь к текстам, вернулась к журналистике, начала изучать копирайтинг и находить первые заказы. За три месяца с нуля я вышла на доход равный месячной зарплате в офисе на должности бренд-менеджера крупной региональной компании. Обрела новые практические знания, навыки и потрясающее окружение из разных уголков страны. Заказы на тексты были настолько разноплановые, от детских санок для сети универмагов до описания арбалетов и золотодобычи. Умение слушать, брать интервью, подчёркивать уникальность и выгоды, а также множество изученных приёмов и формул помогли собрать базу клиентов, постоянно расти и обрести определённую известность в бизнес-среде.

Но это был фриланс — независимая от работодателя деятельность, свой собственный регулируемый доход. Он требовал постоянной включённости и активности в поиске клиентов, регулирования взаимоотношений.

Когда пришла идея бизнеса? Когда заказов пришло больше, чем я могла выполнить самостоятельно. А укрепилась — тогда, когда запросы клиентов перестали ограничиваться текстами. Нужен был маркетинг с рекламой, SEO и сайтами. Так появились партнёры и команда студии.

Студия контент-маркетинга — от фриланса к бизнесу

Что такое бизнес? Это дело, которое приносит деньги. Когда дело растёт — приходит время делегировать, набирать команду, искать специалистов, которые будут на одной волне и смогут реализовать этот замысел.

Сначала я большую часть задач делала сама, изучала, вникала, редактировала. Была я сама и команда. Но ресурса делать всё стало не хватать, и тут либо ты доверяешь и растёшь, либо всё делаешь сама и стоишь на месте. Хотелось повышать качество, уровень, ценник. Постепенно мы начали делать интересные кейсы для агентств недвижимости, клиник, бутиков одежды, а они не получают без слаженной командной работы. Так началось позиционирование студии — профессиональной команды. И на сегодня есть люди, с которыми я работаю уже больше 7 лет.

В сфере контент-маркетинга надо быть специалистом в текстах, ориентироваться в трендах визуала, знать рекламные площадки и каналы. Мы не останавливаемся и постоянно учимся. Тестируем на себе — потом предлагаем клиентам. Большинство клиентов приходят по рекомендации, хотя упаковкой своих каналов мы тоже занимаемся.

На сегодня студия контент-маркетинга «APWRITING» — это 9 специалистов разного профиля — от копирайтеров до дизайнеров и тех. специалиста. Мы работаем в партнёрстве с другими агентствами и формируем слаженные команды и редакции под клиентские задачи. Ведём проекты и обучения по копирайтингу, контент-маркетингу и SMM.

Студия стала реализацией идеи о своём деле — практически без стартового капитала, но с огромным желанием действовать и интересом к коммерческим текстам.

Это уже позже пришло преподавание, управление командой и проектами, вера в себя и необходимость специальности рынку. Поэтому, главное, начать и не останавливаться перед трудностями.

<https://apwriting.ru/>

Регина Притула



«Меня зовут Регина Притула, и я — мотивационный бизнес-тренер по тайм-менеджменту и планированию». Так я начинаю свои выступления. Более 10 лет я работаю с предпринимателями, помогая им при помощи планирования, увеличивать доходность, расширяться и укреплять свои позиции на рынке.

Быть бизнес-тренером в современном обществе задача не из простых. С одной стороны, мы имеем высокий процент непонимания, зачем такие специалисты вообще нужны рынку. С другой, большое количество недоброкачественных услуг и судебных разбирательств привело к снижению уровня доверия к отрасли в целом. Исходя из этого, мне кажется особенно важным, чтобы работа

бизнес-тренеров была максимально открытой. Только так мы сможем со временем создать в обществе понимание, что консультироваться со специалистом по бизнесу так же нормально, как с врачом в случае болезни.

Зачем нужен тренер по планированию? Я убеждена, что ко мне на консультации приходят только умные люди. До того, как позвонить мне, они уже испробовали все варианты и не смогли найти решения, как уместить всё желаемое в ограниченное количество времени. Вопреки расхожему мнению, многие не укладываются в свои планы не потому, что плохо работают, а из-за наличия некой системной ошибки, которая раз за разом оказывает влияние на итоговый результат. К примеру, человек вместо решения стратегических задач по развитию фирмы, увяз в операционке, которую можно было делегировать. Как итог, фирма теряет позиции.

Или сотрудник неверно определяет требующееся ему время на решение задач, в итоге опаздывает отправить клиентам документы и накапливает дебиторскую задолженность. Мать, неверно распределяющая нагрузку между работой, домом и детьми.

Примеров можно приводить очень много. Главное, что их объединяет: невозможность увидеть сбой в системе, пока ты сам — центр этой системы. В мою работу входит, в первую очередь, определить все базовые вводные

в системе, посмотреть, в какую сторону идёт перекося, где скапливается максимальное напряжение и дать рекомендации, как это напряжение снизить, а в идеале, впоследствии полностью убрать из жизни.

Результатом моей работы с клиентами становятся новые нанятые сотрудники, концентрация руководителя на ключевых задачах, построение понятных планов дальнего следования, и, естественно, рост доходности.

Многие сегодня говорят, что в связи с изменившимися реалиями сократился срок планирования. Якобы теперь нельзя планировать на несколько лет вперёд. Я остаюсь в позиции, что можно. Просто опорные точки и запасные варианты сейчас просчитываются намного более тщательно, чем раньше.

Я нужна людям, так как консультации со мной дают им веру, что из запутанной ситуации, в которой они сегодня находятся есть выход. Что можно получать удовольствие от работы и жизни, отдыхать и развивать фирмы одновременно. Я даю им веру в себя и свои силы. И это самое ценное! Кстати, у меня у самой небольшое деревообрабатывающее производство. Так что я не только в теории, но и на практике знаю, как работает современный бизнес.

<https://vk.com/pritulenok>

Евгения Ревуцкая



Меня зовут Ревуцкая Евгения. И мне нравится вдохновлять людей. Не специально. Так получается. Нравится дарить чувство уверенности. Видеть, как мизерная осторожная попытка, малые последовательные целенаправленные действия превращают намерения в новый, иногда неожиданный результат.

Когда-то, будучи дипломированным специалистом по развитию персонала федеральной компании, я без малого двадцать лет ежедневно вдохновляла людей на смелый шаг, на карьерный рост, на выход из собственной зоны комфорта и помогала пройти первые трудные шаги.

Маленький практикант стал востребованным экспертом, вновь назначенный руководитель — зрелым менеджером, способным ограниченными ресурсами достигать нескольких целей. И потом, уже сменив любимую работу на «уютную жизнь», превратив за год хобби — итальянский язык, в новую профессию, продолжаю вдохновлять людей на поиски себя.

Однажды после встречи с Италией случилось то, во что верю: не мы, а профессия нас выбирает. Главное, не упустить шанс и воспользоваться знаниями и опытом, которые в наличии. Зачем бросаться с головой в неизвестность и перечёркивать собственное прошлое? Личный опыт — фундамент профессии мечты: подскажет подходящий формат для достижения цели, позволит быстрее освоиться в новой сфере.

Сегодня я преподаватель итальянского языка. То, чем теперь занимаюсь, на стыке двух наук: итальянский и управление человеческими ресурсами. Защитилась в Венеции и известна не только в кругу студентов. В начале пути, конечно, этого не было. Конкурировать с другими преподавателями, проживающими в Италии, и с носителями языка трудно. Но так или иначе, обросла студентами и опытом в этом деле. А вместе с ними пришло понимание, что преподаю намного больше, чем иностранный язык. Чтобы поддержать тех, кто уже окончил курс, четвёртый год издаю ежемесячный журнал на итальянском. Создала литературный клуб — читаем, чтобы понять, как работают

лексика и грамматика в живом итальянском. Годы подерживаем отношения с бывшими учениками. В полной мере горжусь, что смогла построить две впечатляющие карьеры с нуля, и осознание этого даёт идеи расти и развиваться дальше. Люблю работать с такими же пластичными клиентами, которые меняют пространство вокруг и меняются сами, если жизнь потребует. Стоять на месте, удовлетворяться достигнутым — не наше достоинство.

О чём думаю с теплотой? О дружбе за пределами работы. О том, что и бывшие коллеги и студенты помнят меня, делятся успехами и изменениями в жизни, обращаются за консультацией и профессиональной экспертизой. «Я могу измениться!» — думает каждый.

Конечно! Только делая это по собственному желанию, по дороге к заветной цели, а не избегая скуки, собственного прошлого или давления обстоятельств. Да, жизнь нужно устраивать до тех пор, пока она не начнёт устраивать. Начните с малого: вложите душу и желание стать лучшим в том, чем занимаетесь, в клиентский сервис, привычную технологию или в саму жизнь новую свежую идею. И, возможно, охота к перемене мест вместо вас овладеет другими. Искренне желаю!

Всегда ваша, Евгения Р.

<https://evarichtar.wixsite.com/italiano>

Елена Санникова



Наш семейный бизнес — это компания «АНТАРЕС–СВЕТ» в городе Новосибирске. Мы торгуем товарами для освещения. Компания была основана в 2003 году. За 20 лет накоплен большой опыт в бизнесе, преодолены многие сложности.

Мы начинали вдвоем с мужем, без офиса и капитала. Сейчас сотрудников в компании около 40 человек. У нас 2 магазина в Новосибирске. Мы ведем офлайн и онлайн-торговлю товарами для освещения как по городу, так и по регионам.

Больше всего мы ценим в нашем бизнесе — возможность помочь людям сэкономить время на поиск освещения,

приехав в одно место и купив всё сразу. Для этого мы имеем широкий ассортимент товара в наличии и большие складские запасы, также часто работаем и «под заказ».

Мы ценим, что можем решить проблему со светом даже людям со скромными финансовыми возможностями.

Умеем подобрать свет под любой интерьер, дизайн и предпочтения. Делаем жизнь и интерьеры любого клиента более яркими и уютными, ведь освещение создаёт атмосферу и настроение!

Также наша компания часто выделяет свою продукцию на благотворительность. Мы предоставляем люстры, лампы и светильники социальным организациям для ремонта их помещений, для ремонта жилья их подопечных или как подарки на благотворительных проектах и розыгрышах.

В 2023 году мы стали Генеральным партнёром мирового рекорда по ультратрейлраннингу. Рекорд был установлен спортсменом-любителем из Новосибирска Станиславом Логиновым.

Поддержать его материально в этом забеге нас сподвигло желание способствовать развитию идей спорта и ЗОЖ в нашей стране.

Бизнес даёт нам возможность помочь людям найти всё нужное освещению быстро, приехав в одно место и купив всё сразу. В условиях мегаполиса это очень ценно для клиента. Это экономит его:

- время на поиск;
- затраты и время на перемещение по городу;
- силы на поиск удобных маршрутов, парковок и т.д.

Именно такой подход помогает нам быть максимально полезными клиентам и иметь от них высокую оценку нашей работы.

Наш пример— показатель того, что бизнес может сделать каждый. Больше всего здесь важно намерение! Здорово, что в нашей стране у каждого желающего есть возможность открыть собственный бизнес.

Есть поддержка от государства для начинающих предпринимателей.

Можно выбрать любую нишу и многие могут начать практически без вложений.

Хочется дать несколько советов тем, кто только планирует начинать свой бизнес-проект:

1. При выборе ниши ориентируйтесь на то, что вы знаете. Зачастую терпят неудачу те предприниматели, которые начали бизнес в совершенно незнакомой для них области. Ведь если вы не знаете работу этой области изнутри, то вам будет очень сложно предвидеть возможные сложности; не будет нужного опыта, чтобы с ними справляться.
2. Ищите единомышленников. Тех, кто будет вас поддерживать в ваших идеях и начинаниях. Такая поддержка особенно важна на первых этапах. Пока у вас нет собственного успеха в новом деле, сложности начала могут сподвигнуть вас опустить руки, особенно если кто-то в вашем окружении будет добавлять вам сомнений, страхов и критики.
3. Не стесняйтесь рассказывать о вашем бизнесе друзьям, знакомым, соседям и т.д.

Пишите посты в соцсетях. Ваши знакомые вам доверяют и они смогут стать вашими первыми клиентами. В некоторых видах бизнеса это позволяет существенно снизить расходы на рекламу.

1. Сходите в ближайший центр поддержки предпринимательства. Узнайте, какие меры поддержки

вам доступны. Это может быть субсидия на покупку оборудования, реклама по низкой цене и т.д. Помните, вы можете выбрать любую деятельность и быть в ней успешным! Желаю вашему бизнесу процветания!

Сергей Сант и Маргарита Егорова



Совладельцы переводческой компании Неотэк — Сергей Сант и Маргарита Егорова. «Неотэк» — одна из самых технологичных переводческих компаний на территории России и СНГ.

Более 30 лет назад мы стали одной из первых профессиональных коммерческих переводческих организаций в России. Начинали в 1991 году как небольшое бюро, которое занималось устным и письменным переводом.

Сегодня «Неотэк» — компания, которая оказывает полный спектр лингвистических услуг и специализируется на переводах разного уровня сложности в нефтегазовой отрасли, автомобильной промышленности, медицине, информационных технологиях и телекоммуникации. Мы занимаемся письменным и устным переводом, выполняем локализацию веб-сайтов и аудиовизуальной продукции, нотариальный перевод, а также проводим лингвистическое консультирование и аудит связанных с переводом внутренних бизнес-процессов заказчика с последующим выстраиванием решений для выявленных проблем.

За более чем 30-летний период развития компания сформировала целостную, эффективно работающую структуру с сотней сотрудников в штате и полутора тысячами подрядчиков, технологическими ресурсами, а также накопила богатый опыт работы в сфере лингвистических услуг.

Отвечая на специфические запросы рынка из смежных областей, 15 лет назад мы создали городскую сеть бюро переводов под названием — «МегаТекст». Это структура, направленная на обслуживание как физических лиц, так и корпоративных заказчиков. Именно в рамках этой структуры представлен наш сегмент B2C (бизнес для конечного потреби-

теля) в виде клиентских офисов при нотариальных конторах.

В России переводческие компании растут как грибы. Сейчас их более 1,5 тысяч. Заказчику иногда бывает довольно сложно разобраться, как выбрать именно ту компанию, которая бы полностью соответствовала его ожиданиям и потребностям.

Один из критериев выбора — опыт перевода в той отрасли, из которой к нам пришел заказчик. Также важно наличие сертификата системы менеджмента качества, подтверждающего, что управление бизнес-процессами соответствует международному стандарту ISO 17100. Еще один критерий — позиции в международных рейтингах. «Неотэк» входит в топ-100 мировых и в топ-10 восточно-европейских поставщиков переводческих услуг и технологий по версии независимого аналитического агентства Common Sense Advisory и топ-4 в России по версии Ассоциации переводческих компаний.

Как любая современная организация, мы оснащены технологически, используем собственные и коммерческие инструменты в области автоматизации перевода. Технологии играют значимую роль в повышении эффективности процессов контроля качества работы внештатных исполнителей. Наша цель — незаметно и бесшовно интегрировать продукт перевода в технологический цикл

клиентов, чтобы он не причинял головную боль. Именно поэтому «Неотэк» — это компания, которая регулярно инвестирует в технологии.

Мы периодически сталкиваемся с различными вызовами отрасли. Например, важно не просто предоставить правильно выполненный перевод, но и сделать это в указанные заказчиком ограниченные сроки. Работа в таких условиях — одна из сложных задач, но мы успешно ее решаем. Еще один нюанс — это потребность быть на связи с заказчиками в режиме 24/7. Она приобретает все большую актуальность, и сегодня мы получаем подобные запросы чаще, чем раньше. Здесь требуются кадровые решения и быстрая реакция. Но и с этой задачей мы справляемся.

В текущих реалиях мы продолжаем помогать компаниям, ведущим внешнеэкономическую деятельность, достигать своих целей через профессионально переведенный контент и документацию. Мы рады, что новые партнеры в лице развивающихся российских и азиатских компаний, делают свой выбор в пользу надежности и нужного им качества.

www.neotech.ru

Наталья Сергиенко



Я, Наталья Сергиенко, предприниматель и аутентичный лидер 21 века. Соавтор финансового игротренинга My invest game, в который играют в 8-ми странах мира. Коуч и наставник по аутентичному бизнесу. Провела более 10000 консультаций с предпринимателями и лидерами разных отраслей. И сейчас у меня и моей команды новая масштабная амбициозная цель.

Создать сообщество в 10 000 000 мудрых лидеров нового поколения, которые обладают влиянием и возможностями. Такие лидеры живут и действуют в контакте со своей природой и врождёнными талантами

Самый известный читателю вид лидеров это лидеры старого поколения, старой формации. Они перетягивают

одеяло власти друг у друга, вместо того, чтобы строить власть из заботы. Назовём этот феномен «лидерское сумасшествие», который мы наблюдаем в мире последние 30–40 лет. Как результат население более половины стран мира преимущественно находится на уровне выживания. Пример: мировой индекс качества жизни “Numbeo” 2024.

И в этой главе я хочу познакомить с уникальной методикой, которая родилась в России. За 1,5 года управления вижу неисчерпаемую пользу этого ресурса человеческого потенциала как для России, так и для всего мира.

Авторская методика раскрытия лидерского потенциала на основе природной уникальности человека Института Лидеров Нового Поколения (ИЛНП).

Через инновационное обучение лидеры нового поколения развивают мета-навыки необходимые для решения сложных задач и принятия точных решений в условиях неопределённости, как в деятельности, так и в жизни. Такой подход повышает индекс счастья и удовольствия от процессов для лидеров бизнеса.

Разработка и совершенствование методики проводилось 20 лет и продолжается до сих пор. Методология сотни раз доказала свою эффективность, начиная от известных бизнес-клубов России, завершая многомиллиардными бизнесами.

За это время лидеры и предприниматели получили феноменальные результаты:

Кейс 1

Предприниматель из Москвы. Ниша — бизнес на арендной недвижимости.

Запрос: не растёт доход, а сам бизнес не приносит удовольствия.

После применения методики нашёл дело мечты. Создал клуб для владельцев недвижимости. Проводит самые крупные конференции по инвестированию в недвижимость, а его клуб стал № 1 в России в своей нише и продолжает развиваться до сих пор.

Кейс 2

Предпринимательница, которая переехала в Москву.

Запрос: создавала уже 4 разных бизнеса, но во всех приходила к выгоранию, и как следствие, продавала бизнесы. Сил и желания делать ещё один бизнес не было.

Когда она познакомилась с методикой, то за 2,5 месяца нашла идею, которая её зажгла, собрала новую синергичную команду, готовую к масштабу. Её новый уровень — выступление в Гос. Думе с инициативой по проекту возрождения рабочих профессий в России.

Кейс 3

Предпринимательница из Новосибирска. Ниша — стоматологический кабинет.

Запрос: много долгов и желание закрыть бизнес и уехать из города, как будто нет другого решения.

После применения методики перешла на решение сложных стоматологических задач, вышла на другой уровень клиентов. Обороты в бизнесе выросли в 100 раз, что позволило реализовать мечту и переехать в историческое здание, где повесить картины и оказывать не только стоматологические услуги, но и нести культурно эстетическое развитие клиентам.

Нас уже 991 лидер. Все только начинается.

Подписывайтесь на телеграм-канал, узнавайте больше о тренде Лидеров Нового Поколения и становитесь частью нашего движения в новом мире.

https://t.me/institut_liderov

**Вероника Сержантова**

В мире, где борьба за каждую секунду внимания покупателя становится всё более ожесточённой, мы те, кто умеет этим вниманием управлять.

Меня зовут Вероника Сержантова. Я стилист, продюсер и основатель «Favor Production».

Более десяти лет моя деятельность тесно связана с созданием фото- и видео- контента для брендов одежды, обуви и аксессуаров. В 2021 году я основала фотопродакшн полного цикла «Favor Production», и с тех пор наша команда создаёт фото, которые продают тысячи товаров на маркетплейсах, в интернет-магазинах и соцсетях.

Наша задача — помогать модным брендам выделяться на рынке с помощью качественного фото- и видео- контента.

Реалии современного мира таковы, что клиенту достаточно всего пары секунд, чтобы принять решение — дать шанс бренду или пройти мимо. И именно фотографии становятся ключевым элементом влияния на выбор покупателя. Поэтому наша команда стремится не только к креативному и эстетически приятному контенту, но и к созданию продающих материалов, которые эффективно передают уникальность, качество и стиль каждого товара.

Мы предлагаем широкий спектр услуг, включая сборные и индивидуальные съёмки для брендов.

Сборные съёмки — это особый формат, позволяющий нескольким брендам объединиться для проведения качественной фотосъёмки своих товаров. Это позволяет сэкономить время и ресурсы, при этом результат, который мы обеспечиваем нашим клиентам, сравним с уровнем съёмок ведущих российских fashion-брендов.

В рамках индивидуальных съёмок для брендов работа с идеями и смыслами является для нас ключевым аспектом. Мы стремимся максимально передать уникальность и видение каждого бренда через концепцию съёмки. Уделяем особое внимание деталям и бизнес-целям каждого бренда.

Все съёмки организуются под ключ, начиная от разработки визуальной концепции и заканчивая ретушью фото и монтажом видео.

За три года работы мы отсняли более 7 000 товаров из 84 категорий, и этот опыт только укрепил нашу репутацию надёжного партнёра.

Более 75% новых клиентов приходят к нам по рекомендации, что для меня, как основателя компании, невероятно ценно и является показателем того, что мы на верном пути. Мы гордимся тем, что наша работа не только помогает брендам увеличивать продажи, но и становится вдохновением для индустрии на новые достижения и стандарты качества.

Валентина Сивцова



Я Валентина Сивцова, дипломированный психолог и тренер смехотерапевт. Я доставляю людям радость и помогаю улучшить качество жизни во всех аспектах. Спустя 11 лет я вернулась в свою профессию психолога, а точнее люди помогли вернуться, в результате того, что я помогла справиться со страхом проявленности и знакомства. Это произошло случайно и неожиданно даже для меня, когда я присоединилась к сообществу предпринимателей.

Таким образом, я стала изучать предпринимательство, обрела новое окружение и начала новый путь в профессию. А ещё обрела новую профессию международного тренера йоги смеха и теперь я не только раскрываю потенциал людей и помогаю научиться управлять своими эмоциями, страхами, а ещё помогаю людям справиться со стрессом, выгоранием и проживать свою прекрасную

жизнь в радость, ведь улыбка — это таблетка от стресса и депрессии!

У меня множество историй, связанных с профессией и не только, поэтому я даже начала писать свою книгу и надеюсь когда-то её дописать. Моя миссия: создать вокруг себя мир счастливых и богатых людей, влюблённых в свою жизнь и своё дело.

Благодарю за внимание!

С уважением к вам, Валентина Сивцова

<https://vk.com/mrssivtsova>

Марина Сиденко



Доброго! Времени суток или года — на Ваше усмотрение. Я Марина Сиденко. Пекущий нейродефектолог или логопед-пряничник. Вы, возможно, спросите: «Как так?»

У меня несколько образований: Учитель-словесник, менеджер организаций и предприятий, логопед, культуролог, преподаватель декоративно-прикладного искусства, нейродефектолог, мастер-пряничник и кондитер. Удивлены? Просто я очень люблю учиться. Просто я могу научить. Просто. Для чего мне столько образований и дипломов?

Я иду по пути расширения и углубления своего собственного интереса. Цепочка проста. Есть интерес — получаю знания — накапливаю опыт и шлифую его навыками — возникает вопрос о расширении и углублении знаний — перехожу на новую ступень игры, где получаю иную информацию, адаптируя её использование в практической деятельности, и, при необходимости, увеличивая её объём и расширяя сферу применения имеющихся навыков. В детстве я чаще всего играла в кондитерскую, в школу или в больницу. В юности долгое время определялась с выбором, в какой из вузов пойти учиться: медицинский или педагогический?

Поступила на филологический факультет. Получила диплом учителя русского языка и литературы. Через некоторое время преподавания (7 лет) стала лауреатом конкурса «Учитель года» в двух номинациях (к тому времени уже прошла переквалификацию по направлению «Преподаватель декоративно-прикладного искусства и дизайна»). Предложили возглавить образовательное учреждение, но нужен был диплом о юридическом или управленческом образовании. Пошла учиться по направлению «Менеджер организаций и предприятий», а попутно воспользовалась возможностью реализовать интерес и получить знания по направлению «Культурология».

Открыла на базе гимназии 1522 (г. Москва) музей быта «Славянская изба» (был собран 141 подлинный экспонат),

в которой вместе с учащимися изучали образ жизни и народные традиции. Вместе с коллегами и учениками мы проводили экскурсии (в том числе и для иностранных гостей-участников образовательных программ по языковому обмену).

Были уроки в стихах, экскурсионные встречи со знакомством с кухнями разных народов и дегустацией славянских блюд. Вела педагогическую деятельность в качестве учителя русского языка и литературы и преподавателя материальных технологий. Работала методистом в Департаменте Образования г. Москвы. Случился переезд в другой город. Новый виток профессионального и творческого интереса. Я стала соавтором книги «Лучики добра», в которой опубликовала 3 произведения. Поработала в разных образовательных учреждениях Брянска (профессионально-техническое училище, детский сад, где разработала и внедрила авторскую программу раннего развития «Малыш и Мама» совместно с Евтиховой М.В.).

Вынуждена была оставить эту деятельность в связи с серьёзным заболеванием у супруга. Занялась частной практикой. Получила дипломы медицинского логопеда и нейродефектолога. И тут меня «догнали» пряники! Увлелась! Приняла участие в VIII Международном фестивале «Мир пряника» в Санкт-Петербурге, где заняла 3 место в номинации «Белая глазурь», представив коллекцию пряничных головных уборов.

Стала соавтором книги «Пряничная империя» (под редакцией В. Бредис и Э. Ахундова). Творю!

Творю, аккуратно переплетая все те знания и навыки, которыми обладаю на данный момент. Что будет дальше? Точно знаю, что будет вкусно и интересно. А иначе зачем?

Нелли Синкович



Нелли Синкович — талантливая предпринимательница и мотивационный коуч, чье имя стало нарицательным для многих людей, стремящихся к лучшей версии себя. Она известна как создатель популярного марафона «Драйв Жизни», который помогает людям обрести внутренний баланс, найти источник вдохновения и силы для достижения своих целей.

Биография

Нелли Синкович — успешный бизнес-тренер, психолог и эксперт в области развития личности. Ее уникальный подход к работе с людьми основан на глубоком

понимании психологических механизмов, способствующих изменениям и саморазвитию. Нелли обладает удивительным талантом вдохновлять и мотивировать людей, помогая им преодолевать трудности и достигать поставленных целей.

Марафон «Драйв Жизни»

Марафон «Драйв Жизни» стал настоящим прорывом с декабря прошлого года, в области онлайн-обучения и развития личности. Этот уникальный проект объединил тысячи людей, желающих изменить свою жизнь к лучшему. В рамках марафона Нелли Синкович предлагает участникам серию заданий, тренингов и практик, которые помогают раскрыть потенциал и обрести новые навыки для достижения успеха.

«Драйв Жизни» не просто марафон, это целый курс саморазвития, который меняет жизни участников. Нелли Синкович дает людям не только знания и инструменты для достижения целей, но и вдохновение и поддержку на пути к лучшей версии себя.

Нелли Синкович — яркая личность с огромным опытом и знаниями в области развития личности. Ее марафон «Драйв Жизни» стал настоящим источником вдохновения и мотивации для тысяч людей по всему миру, помогая им обрести силы, уверенность и готовность к переменам.

Бизнес

Инновационный подход к развитию личности. Нелли Синкович — не только известный мотивационный коуч и создатель марафона «Драйв Жизни», но и успешный предприниматель, чей бизнес основан на инновационных подходах к развитию личности и самосовершенствованию.

Консалтинг и обучение

Основное направление бизнеса Нелли Синкович — консалтинг и обучение в области личностного роста и развития. Она предлагает индивидуальные консультации, тренинги, семинары и онлайн-курсы, помогая людям раскрыть свой потенциал, преодолеть внутренние барьеры и достичь поставленных целей.

Онлайн-платформа и сообщество

Нелли Синкович также развивает онлайн-платформу, где участники могут получить доступ к эксклюзивным материалам, заданиям и тренингам для саморазвития. Это цифровое пространство стало местом встречи и обмена опытом для тысяч людей, желающих изменить свою жизнь к лучшему.

Мастер-классы

Нелли Синкович также проводит семинары и мастер-классы. Они пользуются огромной популярностью среди тех, кто стремится к саморазвитию и достижению успеха.

Бизнес Нелли Синкович — это не просто коммерческий проект, это миссия помочь людям обрести внутреннюю гармонию, уверенность и смелость идти к своим мечтам. Ее инновационные методики и подходы к развитию личности делают ее бизнес уникальным и востребованным среди тех, кто стремится к лучшей версии себя.

<https://drayv2023.tb.ru>

Мария Синюкова



Я руководитель школы онлайн-коммуникаций «KitUp», автор книг, ставших бестселлерами, «Пиши как художник», «Продающий сторителлинг» и др. 18 лет стажа в медиа: работала в печатных СМИ, на телевидении, в пресс-службе и digital-агентстве.

Окончила журфак с красным дипломом, 6 лет преподавала на отделении журналистики ТюмГУ и училась в аспирантуре на филологическом факультете. Преподавала копирайтинг в ДПО Высшей школы экономики. Проходила обучение у ведущих специалистов отрасли в России и Швеции. Дипло-

мированный коуч, сертифицированный продюсер в онлайн-образовании.

Моя компания — школа онлайн-коммуникаций KitUp.

Обучаем копирайтингу и помогаем выйти на фриланс с 2016 года. Учим не просто писать тексты, а создавать контент для бизнеса. Наши выпускники могут работать с текстами разных форматов: для разных соцсетей, сайтов (SEO-тексты), лендингов, СМИ.

Ежегодно проводим Всероссийскую олимпиаду по копирайтингу с приглашёнными экспертами, которые входят в жюри. Участие в олимпиаде принимают более 500 копирайтеров.

Почему нас выбирают?

1. *Постоянно совершенствуем систему обучения.*

Материалы регулярно обновляются, а участники программ находят клиентов уже во время обучения. Вся система выстроена так, чтобы участник курса освоил материал в полном объёме.

1. *Выдаём дипломы установленного образца.*

По окончании курса можно сдать экзамены и получить диплом установленного образца о профессиональной

переподготовке, если у участника курса есть высшее или среднее специальное образование.

1. *Есть возможность учиться офлайн.*

Кроме онлайн-курсов, у нас есть формат обучения на программах писательских кампусов. Кампусы проходят с 2018 года в Сочи и на Кипре. На таких выездах можно решить любую из своих задач: определиться с позиционированием или разобраться в контенте для соцсетей.

1. «Создание контента для бизнеса» — наш основной курс. В него вошли уроки от дорогостоящих экспертов, урок по лендингам, уроки по глубокой работе с контентом от профессионалов. В первую очередь к нам на курс идут за трудоустройством: стажировочная база с клиентами помогает ученикам найти первых заказчиков. Программа курса построена так, что её смогут пройти и новички в копирайтинге и контенте, и специалисты с опытом.

Почему именно копирайтинг?

Я вышла на рынок копирайтинга, потому что всю жизнь профессионально работала с текстами. Окончила журфак, была преподавателем, писала тексты для СМИ, решила развиваться и модернизировать обучение — уйти в онлайн-формат.

Почему школа KitUp нужна?

Моя школа даёт возможность ученикам перейти на фриланс. Мы сопровождаем на всех этапах обучения: знакомим их с основой копирайтинга, помогаем найти первых клиентов и в дальнейшем трудоустроиться. И всё это за 3 месяца. К нам идут, чтобы освоить новую профессию, увеличить средний чек на услуги и повысить качество контента.

Одно из главных преимуществ школы — обратная связь. Со всеми учениками я знакома лично, они получают экспертные рекомендации и ответы на все вопросы.

<https://kit-up.ru/>



Эмиль Сиразев



Меня зовут Эмиль Сиразев, я основатель компании «BARSSPORT» и бренда «Natural Advance». Наша компания занимается тем, что мы одеваем спортсменов: производим форму, экипировку и мерч для известных профессиональных клубов и академий. У нас собственное производство полного цикла в городе Казань.

Наша глобальная цель — обеспечить высокий уровень импортозамещения в нашем сегменте: производстве спортивной одежды и экипировки. Когда российский рынок покинули именитые иностранные бренды, мы бросили себе определённый вызов: предоставлять клиентам качество и сервис их уровня. Быть высокотехнологичными и экологичными не только в материалах и качестве

изделий, но и на всём пути касания клиента. Важно сохранять высокие скорости, которые были присущи ушедшим брендам, и мы с этим справляемся. Например, на спортивную команду из 15 человек мы отшиваем комплект формы за 6 рабочих дней, сами полностью выстраиваем логистику заказа и доставляем за наш счёт, чтобы для клиентов это не было дополнительными затратами.

Численность персонала нашей организации – 86 человек. Виды выпускаемой продукции — футбольная форма, хоккейные свитера, волейбольная форма, баскетбольная форма, ветровки, футболки-поло, зимние куртки, зимние брюки, футболки и т.д. Объемы производства в штуках в год — 49944 штук. Оборот в рублях за год — 10800000 в год.

Основной ориентир для нас — командные виды спорта: хоккей, футбол, волейбол, баскетбол. Мы изготавливаем полный комплект спортивной экипировки и одежды для данных видов спорта начиная с тренировочных и игровых изделий и заканчивая верхней одеждой. Поставки осуществляем по всей России, начали работать с первыми клиентами в Казахстане.

Наши потребители — это спортсмены всех уровней, от любителей до профессионалов, мы охватываем все сегменты субъектов спорта: детский, любительский, профессиональный, корпоративный спорт. Среди наших

клиентов, например, хоккейные клубы: «Авангард», «Ак Барс», футбольные клубы «Рубин», «ЦСКА», «Краснодар», «Локомотив», «Арсенал», «Урал», «Шинник» и многие другие. Всего более 300 команд и организаций по всей России.

На рынке мы уже 8 полных лет. Компанию открывали в 2016 году. Запуск производства и выпуск первых товаров мы осуществляли за счёт собственных средств. Началось всё даже не с цеха по производству спортивной одежды, а с обычного лэндинга, где продавались футболки. Мы нашли несколько цехов в Казани, с которыми договорились о производстве изделий. С появлением базы клиентов мы начали задумываться, как развиваться в собственное производство. И вскоре ситуация с одним из подрядчиков подтолкнула нас к этому.

Нас подвёл один из сторонних цехов по пошиву футболок. Мы получили страшный пересорт и остались с этим браком один на один. Так и родилась мысль: всё, пора открывать своё производство.

Попался хороший вариант: мы взяли в аренду помещение, в котором как раз был расположен швейный цех. Продавали те самые футболки: дешево, много и быстро. И к нам обратились организаторы забегов, марафонов, полумарафонов в разных регионах России. Но у них был особенный запрос на производство: не классические хлопчатобумажные

футболки, а из синтетики. Мы подумали: а почему нет? Создали макет, произвели модель, протестировали — запустили производство. Далее коммуникация с организаторами забегов продолжилась, и мы поняли, что разговариваем с ними на одном языке. Нам стало интересно заниматься производством одежды для бегунов, в том числе делать не просто массовый дешёвый продукт, а более качественный и интересный. Мы начали общаться непосредственно со спортсменами: предлагали им сделать на экипировке усиленные швы, уплотнение ткани и т.д.

Получается, мы стали производить то, чего не было у конкурентов и получать с этого новых клиентов и новые заказы. В 2017 году мы стали получать всё больше и больше подобных спортивных заказов, произвели первую партию спортивной одежды с фирменным логотипом для хоккейной команды из Казани и приняли решение, что наше производство будет полностью заниматься спортивной одеждой и экипировкой и уже под спортивное направление начали закупать оборудование, выстраивать производство и маркетинг. Постепенно мы расширяли ассортимент выпускаемой продукции, например, добавилась спортивная одежда из плотного трикотажа, пропускающего воздух и впитывающего влагу.

Сейчас мы работаем с большим спортом: это профессиональные хоккейные, футбольные и другие клубы,

любительские команды и даже корпоративный спорт. Например, мы создали линейку мерча для футбольного клуба «Рубин», произвели эко-форму из переработанных материалов для хоккейного клуба «Ак Барс», сшили форму по дизайнерскому макету для ярославского «Шинника», сделали уникальную ретро-форму для ФК «Урал». И это лишь часть кейсов нашего производства в мире спорта.

Для увеличения объёмов производства понадобилось заёмное финансирование. Подведомственный Министерству экономики Республики Татарстан Гарантийный фонд Республики Татарстан выступил поручителем в рамках продукта «Механизм без повторного андеррайтинга» в размере 12,5 млн. руб., по которому компания смогла оформить кредит в размере 25 млн. руб. и направила полученные средства на дальнейшее развитие производства.

С уходом импорта мы ощутили рост интереса к нашему производству, вплоть до того, что к нам в цеха приходят экскурсии, начиная от школьных групп до представителей российских компаний-конкурентов. Чтобы российского производителя заметили, у него должен быть сформированный бренд, история, ценности, достижения и реализованные кейсы в нашей нише. К этому мы сейчас и стремимся.

<https://nat-advance.ru/>

Ирина Смирнова



Основатель Центра Защиты Бизнеса Ирины Смирновой, Член Экспертного совета по предпринимательству нескольких созывов при Госдуме РФ, Основатель профессиональных курсов по повышению квалификации для бухгалтеров и руководителей, которые прошли более 3300 человек, Сертифицированный налоговый консультант, Профессиональный бухгалтер при ИПБ РФ с 19-летним стажем.

Любая история успеха — это результат кропотливой работы, которая не всегда видна. Люди привыкли думать, что кому-то повезло, он более талантлив или имеет необходимые для продвижения связи. Моя история построения

бизнеса — яркий пример того, что достичь можно всего самостоятельно благодаря труду и постоянному развитию.

Я обычная девочка, которая в 15 лет решила стать бухгалтером. Жажда знаний и желание двигаться вперёд помогли мне быстро расти по карьерной лестнице.

Обучаясь и параллельно работая, я улучшала свои навыки и вскоре заняла должность главного бухгалтера. А мне было всего-то 20 лет! Через три года я открывала собственный бухгалтерский отдел в крупной компании. Все удивлялись тому, как молодая девочка может достичь таких результатов. Но их сомнения сходили на нет, когда мы решали рабочие вопросы. Я была профессионалом в своём деле.

Конечно, работа в найме через какое-то время мне наскучила. Мне хотелось движения и решения задач. В компании я достигла максимума. Решение открыть бизнес зрело давно, но всё решил случай. Мой клиент (я вела в его организации бухучёт) предложил мне запустить своё дело совместно с его супругой. Так, в 2010 году родилась компания «Ваш бухгалтер». Мы начинали с офиса в 16 кв.м., не имея ни клиентов, ни лишних денег на продвижение. Нас объединяло желание двигаться и развиваться!

Своих первых клиентов мы находили у налоговой: раздавали листовки и рассказывали о себе. Потом стали ходить

в бизнес-центры и знакомиться с предпринимателями, чтобы предлагать им свои услуги. Было сложно. Но наши усердные попытки дали результаты. У нас появились клиенты и почти сразу заработало сарафанное радио. Первая прибыль составила 40 тыс. руб. Мы радовались, как дети! Тогда казалось, что у нас точно всё получилось.

Клиентов становилось больше, наша организация начала расти. Спустя 13 лет мы выросли из маленького офиса до большой компании с десятками сотрудников.

В 2022 году мы пережили не только масштабный переезд, но и выход партнёра из бизнеса. Отвечать за целую компанию осталась я одна.

На сегодняшний день мы оказываем не только услуги по бухгалтерскому и юридическому аутсорсингу, но и преподаём. У нас есть собственный лицензированный центр обучения. Благодаря нашей работе, сотни людей освоили профессию бухгалтера, а предприниматели и собственники бизнесов наладили управленческие процессы.

За время нашей работы мы сэкономили своим клиентам более 100 млн. руб. на налогах, помогли выиграть в судах более 500 млн. руб., а больше 30 компаний спасли от ликвидации.

Мы помогаем нашим клиентам настраивать налоговый и бухгалтерский учёт, а также принимать правильные финансовые решения. Наша задача — сберечь деньги и время предпринимателей. Поэтому я, как руководитель, культивирую комплексный подход к решению проблем и вопросов клиентов.

<https://new.vbprofi.ru>

Ссылка на телеграм-канал:



Наталья Соловьева



Когда-то я мечтала стать адвокатом, но жизнь распорядилась иначе. Меня зовут Соловьева Наталья, и я интернет-маркетолог. Мой путь в маркетинге начался с SMM. В феврале 2020 г. я окончила курсы по SMM в Нетологии и с тех пор продолжаю обучение. Умею работать с разными площадками: «ВКонтакте», «You Tube», запрещенная соцсеть, «Пинтерест», «Телеграмм». Также занимаюсь рекламой «Яндекс Директ» и «ВКонтакте». Работаю с разными нишами и с уверенностью могу сказать: монетизировать можно всё что угодно. Главное — выстроить систему маркетинга в своем бизнесе.

В 2021 году я принимала активное участие в запуске онлайн-школы «Школа бизнеса экспертов». На первый поток у нас пришло 22 учащихся по стоимости курса

60 000 рублей. Вложений в рекламу не было, так как была база потенциальных учеников, с которой мы активно поработали, выстроив прогрев и вебинарную воронку продаж.

Впоследствии мы делали допродажи. Один из вариантов - трансформационная игра, которую я составила на основе знаний эксперта в течении 3 дней. Денежные пазлы: 7 дней игры, как 7 дней творения новой реальности. В основе — работа с мышлением по методам Д. Кехо и авторским методикам эксперта. Больше всего в моей работе мне нравится создавать, и это у меня довольно неплохо получается. В этом же году запустила еще одну школу по психосоматике, но здесь уже требовалось только выстроить все процессы, так как сами инфопродукты были готовы. Не было только воронки продаж. Мы создали сообщество в «Телеграмм», куда присоединились ученики первого курса, и выстроили продажи последующих курсов и мастер-классов. Через контент привлекали новых подписчиков в запрещенной сейчас соцсети и продавали обучение на первом базовом курсе по психосоматике.

Мой доход напрямую зависел от моих знаний и навыков. Чем больше я умею, тем на больший чек я могу продать свои услуги. Более 2 лет у меня статус самозанятой, и я сама планирую свои доходы, шаг за шагом увеличивая свой финансовый потолок. Может ли это

стать бизнесом? Безусловно. Ведь вариант дальнейшего развития — собственное маркетинговое агентство.

В любой сфере важно видеть возможности и не ограничиваться малым. В данный момент занимаюсь настройкой рекламы Яндекс Директ и ВКонтакте, занимаюсь продвижением в Пинтерест, веду несколько проектов. Разносторонний опыт позволяет мне проводить консультации по маркетингу. Провожу аудит бизнеса и составляю подробные рекомендации по стратегии, развитию и продажам. Чтобы получить консультацию по маркетингу, вы можете оставить заявку на сайте. Дальнейшие планы: развитие собственного маркетингового агентства либо запуск своего проекта в сфере инфобизнеса.

promarketing.site

Артём Сорокин



Артём Сорокин — председатель совета директоров «Лебер».

После кризиса 2008–2010 годов мы с группой друзей ушли из компании на грани закрытия. Так как сфера благоустройства казалась многообещающей, решили создать свою компанию — «Лебер».

Поначалу не понимали, чем будем заниматься и что продавать. Первые недели бегали по заказчикам и пытались продать что угодно. Отрывали странички от других каталогов, предлагали и судорожно искали, где что взять, когда заказчики интересовались продукцией.

В те годы мы заметили, что заказчикам важны наши умения оперативно реагировать на их запросы, не ставить свои интересы выше их и быстро адаптироваться под рынок. Поэтому мы быстро нащупывали что нужно клиентам и оперативно реализовывали их проекты.

Так мы заработали себе репутацию шустрых молодых ребят, которые могут помочь, и постепенно начали завоёвывать долю рынка.

Есть шутка, что строителям всё нужно ещё вчера. Причём теперь мы понимаем, что это особенность российского рынка. Эту шутку понимают и на азиатском, и на арабском рынках. Чтобы решить проблему, мы арендовали склад. Он был больше похож на гараж и стоил около 100 тысяч рублей в месяц, что тогда для нас было серьёзным расходом.

Но благодаря складу мы начали заранее запасать площадки на сезон и давать заказчикам предложение, о котором те мечтали — детские площадки в наличии летом. Это перевело нас из разряда начинающих в разряд компании, о которой все знают на московском рынке, а позже и в центральной России. Начали быстро расти и очень скоро стали лидерами Московского региона.

С тех пор мы постоянно растём. Купили собственное производство, склад, несколько офисов. Недавно купили

компанию конкурента и добавили к себе еще целую линейку продукции в эко-стиле и новое производство.

Когда мы только создали «Лебер», каждый делал что может. Обращались к друзьям и родственникам. Кто-то умел монтировать, кто-то оформлять поставки, а кто-то покупать машины. Кстати, одной из наших первых наших машин был старенький «Фольксваген Транспортер» 1986 года, у которого отвалился тормоз, когда я был за рулём.

Теперь нас уже больше 200, а штат дизайнеров и конструкторов разрабатывает уникальные продукты под потребности заказчиков. Мы создали уникальные научные площадки, где дети с помощью интерактивных модулей могут изучать свет, электричество и звук. Такие, о которых мы сами мечтали в детстве. Помимо этого, мы разрабатываем собственные IT-решения. Одно из них, например, позволяет нашим дилерам удобно собирать заказы, просчитывать цены и формировать презентации для заказчиков.

К тому же мы начали выходить на зарубежный рынок — открыли офис в Дубае со своим отделом продаж, арендовали склад, уже поставили там одну из своих площадок и заключили ряд контрактов на Ближнем Востоке. Экспортируем площадки в ОАЭ, Саудовскую Аравию, Казахстан, Узбекистан, Бахрейн, Катар и Оман.

В наших планах — выйти в лидеры и догнать крупнейших игроков рынка. Причём представители муниципалитетов Саудовской Аравии с опытом в сфере благоустройства более 17 лет даже отметили, что наши площадки — лучшие в мире. Так что цель выглядит вполне достижимой, а мы продолжаем стремиться к тому, чтобы через несколько лет наши площадки можно было встретить по всему миру от России и ОАЭ до Бразилии.

leber.ru

Ксения Страхова



Меня зовут Ксения Страхова, я — коуч, бизнес-наставник и предприниматель. 11 лет назад (на момент написания книги) в 2013 году на последнем курсе университета я пришла в мир предпринимательства, чтобы остаться в нём на всю жизнь, построить успешный бизнес и помогать другим предпринимателям и экспертам как коуч и бизнес-наставник.

Сейчас я владею IT-агентством, которое смогла развить с нуля до ТОП-3 компаний по веб-разработке в своём регионе (согласно рейтингу Рунета). На сегодня в нашем портфолио есть не только региональные, но и федеральные и даже международные кейсы. 4 года подряд мы обслуживаем сайт губернатора Белгородской области

и разработали его современную версию, делали сайт для Белгородского государственного аграрного университета, работали с федеральным телеканалом и разрабатывали сайт на 7 языках для крупнейшего мирового производителя балетной одежды и обуви. А в 2023 году я выиграла федеральный конкурс и стала лучшим бизнес-наставником России в номинации «Наставник молодых креативных предпринимателей».

Как мне это удалось? В начале пути мне помогала моя активная жизненная позиция. В молодости цена ошибки гораздо ниже и можно попробовать себя в разном деле. Я протестировала 10 разных бизнес-ниш! Помимо этого, в профессиональной сфере я всегда придерживаюсь следующих принципов:

«Предвосхищать ожидания. Давать всегда немного больше, чем от тебя ожидают». Именно это запускает «сарафанное радио», когда довольные клиенты рекомендуют тебя и твою компанию всем знакомым. Подумайте, как этот принцип можно использовать в вашей сфере и что вы можете дать такого, чего не делают ваши конкуренты на рынке?

«Делай хорошо или не делай никак». Я всегда тщательно оцениваю возможные риски в начале каждого проекта. И если понимаю, что мы можем, например, не успеть сделать в срок, который хочет заказчик, я озвучиваю

реальные сроки или откажусь от проекта. То же самое касается сложного функционала или каких-то нереальных желаний заказчика. Договариваюсь всегда обо всём на берегу и не даю пустых обещаний. Репутация превыше всего.

«Развитие личного бренда». Люди хотят общаться с людьми, знать собственника бизнеса в лицо. Это вызывает доверие, особенно если есть возможность выстроить личный контакт. И это необязательно личное участие во всех процессах и переговорах. Совсем наоборот, излишний микроменеджмент убивает бизнесы. Однако ведя социальные сети, выступая онлайн и офлайн, публикуя экспертные статьи, вы будете становиться узнаваемыми, и, соответственно, будет расти узнаваемость вашего бренда. А это равно росту клиентов, партнёров и талантливых сотрудников.

«Работа с мышлением». В начале предпринимательского пути я и сама попадала в ловушки ограниченного мышления и вижу сейчас эту же проблему у многих предпринимателей. Такие убеждения как: «хочешь сделать хорошо — сделай сам», «чтобы больше зарабатывать — нужно больше работать» и многие другие мешают развитию бизнеса и финансовому росту. Именно поэтому я начала обучаться психологии и коучингу, и это стало той самой «волшебной таблеткой».

Всем читателям я хочу подарить бесплатную диагностическую встречу — разбор вашей ситуации. На ней мы обсудим ваше текущее состояние дел и наметим пути достижения желаемых целей.

Узнать подробнее об услугах, обсудить варианты сотрудничества и записаться онлайн можно на моём персональном сайте.

<https://k-strakhova.ru/>

Telegram-канал “Женская сила на миллион”



Артём Ступак



Сооснователь и коммерческий директор семейной компании «АйдоЛаб».

Ещё обучаясь в РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, работал в компании, занимающейся поставками импортного лабораторного оборудования на российский рынок. После окончания университета проходил обучение на бизнес-курсах при МГТУ имени Н.Э. Баумана. Полученные знания и опыт в бизнесе помогли начать своё дело в сфере импорта пакетов для отбора проб и гомогенизации в РФ и страны Таможенного союза — совместно с братом организовал семейную компанию «АйдоЛаб». Вместе с тем, занимаюсь проведением тренингов на программах MBA, MPA и DBA в бизнес-школах РГУ нефти

и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, Финансового университета при Правительстве РФ и РАНХиГС при Президенте РФ. Являюсь лектором Российского общества «Знание», финалистом конкурсов «Лидеры России», «Молодой предприниматель России 2023», «Муравьев-Амурский 2030» и победителем конкурса «Лига Лекторов» Российского общества «Знание».

Компания «АйдоЛаб» поставляет пакеты для отбора проб из США, Канады и Китая, пакеты для гомогенизации из Франции на территорию России и стран Таможенного союза.

ООО «АйдоЛаб» является официальным дистрибьютором компании «Nasco Sampling» (США) и «Interscience» (Франция). Также поставляет на российский рынок пакеты для отбора проб компании «LabPlas» (Канада) и широкий спектр пробоотборников, произведённых в Китае. Кроме того, проводит полное оснащение лабораторий «под ключ»: от создания проекта лаборатории до поставки специализированной мебели, оборудования и расходных материалов.

Конкурентное преимущество «АйдоЛаб»:

- В условиях внешнеполитического давления смогли организовать параллельный импорт товаров иностранных производителей в обход санкций;

- Организовали закупку и доставку санкционной продукции через страны ЕС, Таможенного Союза, Ближнего Востока и Азии;
- Даже в условиях санкционного давления выдерживаем срок поставки товара в 2–3 месяца;
- Завозим товар «в белую» — полное соблюдение таможенного законодательства РФ и уплаты всех пошлин;
- Обладаем достаточными финансовыми ресурсами, поэтому самые востребованные пробоотборники всегда есть на нашем складе в РФ;
- Отгружаем товар клиентам в течение 5 дней с нашего склада в Москве;
- Более 800 постоянных клиентов по всей России: государственные и коммерческие лаборатории;
- Являемся авторизованным поставщиком лабораторных расходных материалов ФСО РФ;
- «АйдоЛаб» сегодня занимает более 60% доли рынка среди поставщиков пакетов для отбора проб для лабораторий России.

Коммерческий директор компании «АйдоЛаб» Артём Ступак постоянно даёт экспертные комментарии и пишет статьи на тему малого и среднего бизнеса, параллельного импорта, менеджмента для «Сбер Бизнес Live», «Медиа МТС Маркетолога», «Риа Новости», «Коммерсантъ», «Финтолк», «Spark», «РБК», «Российская Газе-

та», «Секрет Фирмы», «Rusbase», «Дело Модуль Банка», «Сбер Про».

<https://idolab.ru/>

<https://astupak.ru/>

Зарина Сулейманова



В каждой стране есть свои индустриальные гиганты, свои экономические столпы, но мало кто задумывается о том, что и красота — это часть национального достояния.

Россия, богатая не только нефтью, но и красивыми женщинами, создала особое поле для развития индустрии красоты.

Моя история началась в акушерском доме, а затем плавно перешла в косметологию, где я стала создавать свою уникальную технику массажа лица. Этот метод, сочетающий лифтинг и расслабление, привлёк внимание известных личностей и сделал меня востребованным специалистом в области красоты.

Особенности техники для клиентов

1. Мгновенный лифтинг-эффект. Обеспечивает улучшение контура лица и ощущение подтяжки.
2. Отсутствие болезненных ощущений. Исключает появление боли, дискомфорта и гематом, обеспечивая приятное и комфортное воздействие без негативных последствий.
3. Отсутствие отёка после массажа. Методика сосредотачивается на работе с лимфой, что придаёт ощущение лёгкости в области лица и головы.
4. Отсутствие высыпаний и акне. Специальный метод удаления застойной жидкости предотвращает возникновение высыпаний и акне, улучшая тонус.
5. Экономия времени для VIP-клиентов. Сеанс всего 30 минут, что особенно важно перед важными деловыми встречами и переговорами.
6. Выгода для бьюти-мастера. Минимальное время, лёгкие движения, что позволяет увеличить количество клиентов и эффективно использовать рабочий день.

Сегодня моя школа специалистов по массажу лица является источником вдохновения для будущих мастеров естественной красоты. Мои ученики успешно ведут свой бизнес и способствуют сохранению национального достояния — красивых женщин — не только в России, но и за её пределами.

Зарина Сулейманова, специалист в области мануального омоложения, чей авторитет в мире массажа лица невозможно переоценить. Автор 36 статей в ведущих бьюти-журналах на тему косметологии и массажа лица.

<https://vk.com/suleymanova.massage>

Эмиль Сунагатуллин



Моё имя — Эмиль Сунагатуллин, я основатель меди-апортала и агентства для бизнеса в спорте и фитнесе «EMSport». Мы специализируемся на продвижении брендов и компаний в индустрии спорта и фитнеса, оказываем полный спектр услуг по менеджменту, маркетингу и рекламе.

«EMSport» предлагает комплексные услуги по продвижению брендов и компаний в сфере фитнеса и спорта. Мы оказываем услуги менеджмента, маркетинга и рекламы, организуем мероприятия и фандрайзинг, создаём медийные и креативные проекты, ориентированные на спорт и фитнес. Помимо этого, мы развиваем собственные медийные, информационные и IT-проекты, что позволяет

нам глубоко понимать потребности рынка и достигать реальных результатов для наших партнёров.

Много лет мы работаем в фитнес-индустрии и спорте: за годы работы мы занимались организацией спортивных событий и соревнований, продажами оборудования, рекламой и продажами, маркетингом и мероприятиями.

У каждого должно быть намерение — цель в его жизни. Пользу, которую он может принести обществу, используя знания и навыки.

Мой путь в предпринимательстве начался с любви — любви к тренерам, спортсменам и экспертам в спорте и фитнесе. Я верю, что они основа в отношениях людей к спорту и фитнесу — они формируют одну из главных ценностей для клиентов.

Тренерское образование вкупе с опытом в маркетинге и управлении проектами позволило нам помогать тренерам больше зарабатывать и эффективнее раскрывать их сильные стороны и возможности. У каждого есть своя уникальность — мы только помогаем раскрыть её.

В EMSport.ru мы видим тренеров, инфлюенсеров и экспертов в спорте и фитнесе в ярком свете — как вдохновляющие фигуры, обладающие уникальной мощностью влияния. Мы верим, что работа тренера заслуживает большего,

и наша миссия — поддерживать вас на пути к успеху, помогая реализовать весь ваш потенциал. Фитнес, спорт, диетология и нутрициология, духовные практики, ЗОЖ и ПП — каждый профессионал в своей области может построить свой уникальный личный бренд и стать экспертом!

Одним из ключевых преимуществ аутсорсинга услуг для бизнеса в спорте и фитнесе является возможность получить профессиональное и комплексное решение без дополнительных затрат на создание и поддержку собственного отдела или команды по маркетингу и рекламе. К нам обращаются для того, чтобы получить:

1. Экспертизу и опыт.
2. Сокращение расходов.
3. Гибкость и масштабируемость.
4. Инновации и креативность.
5. Результаты и увеличение продаж.

Индустрия фитнеса и спорта открывает огромные возможности для брендов. Более 90 миллионов россиян интересуются спортом, фитнесом и здоровым образом жизни, что представляет собой колоссальную потенциальную аудиторию. Связь с этой индустрией создаёт позитивное эмоциональное восприятие бренда, укрепляет лояльность потребителей и демонстрирует социальную ответственность компании. Кроме того,

рынок фитнеса неуклонно растёт в среднем на 7% ежегодно за последние 4 года, даже несмотря на глобальные вызовы.

Мы помогаем брендам эффективно взаимодействовать с аудиторией через её интересы к спорту, фитнесу и ЗОЖ, повышая лояльность клиентов и увеличивая продажи. Наша команда имеет успешный опыт сотрудничества с крупными спортивными брендами, такими как «URBANFIT», «ПК ЦСКА», «DDX Fitness», «Fitness Express», «Bombbar», «Dr. Korner» и многими другими. Мы предлагаем уникальные маркетинговые и рекламные решения, адаптированные для сегмента B2B.

EMSport.ru

Ирина Сырцева



Здравствуйте! Я Ирина Сырцева, владелица пряничной студии «Карамельный Лис», которая находится в селе Перевалово Тюменского района. 6 лет мы создавали особое настроение на праздниках, изготавливая авторские торты, различные десерты, пряники и леденцы. На данный момент мы занимаемся производством пряников и леденцов.

В нашей студии мы проводим мастер-классы по росписи пряников для детей. По желанию заказчика выезжаем в школы, на дни рождения и мероприятия для проведения мастер-класса по росписи пряников.

Мы являемся постоянным партнёром в проекте #ловлю-эмоции_тюмень для женщин, столкнувшихся с онкологией. Для мероприятий, проводимых в рамках этого проекта, изготавливаем пряники, леденцы. Проводим для женщин мастер-классы по росписи пряников.

Наша студия специализируется на производстве пряников с прямой печатью по глазуре, что позволяет нам создавать уникальные и яркие изделия к любому мероприятию. Наша продукция подойдёт для любого случая — будь то свадьба, день рождения или корпоративное мероприятие. Мы изготавливаем брендированные пряники, которые являются отличным подарком или рекламным продуктом для любого бизнеса.

Наши леденцы также пользуются популярностью среди наших клиентов — мы используем только качественные ингредиенты, чтобы обеспечить вкусное и полезное угощение. У нас можно заказать как классические сахарные леденцы, так и альтернативные варианты без сахара для тех, кто следит за своим здоровьем. Брендированные леденцы — отличный способ привлечь внимание к бренду или мероприятию.

Мы гордимся тем, что относимся к каждому заказу с особым вниманием и заботой. Наша команда всегда готова выслушать все пожелания и предложения заказчика, чтобы создать идеальный продукт. Мы стремимся к быстрому

выполнению заказов, но при этом не теряем из виду качество нашей продукции.

Благодаря индивидуальному подходу к каждому клиенту и нашему стремлению к совершенству, мы имеем множество довольных клиентов, которые выбирают нас снова и снова. Обращаясь к нам для заказа пряников и леденцов, клиенты получают что-то особенное и запоминающееся.

Кроме того, мы работаем над созданием эксклюзивных вкусов и форм пряников для особых мероприятий и корпоративных заказов. Если вы хотите порадовать себя или своих близких вкусными и красивыми пряниками и леденцами, обращайтесь в студию «Карамельный Лис». Мы сделаем всё возможное, чтобы ваш заказ был выполнен максимально быстро и качественно.

<https://vk.com/karamelnyilis>



Валентина Тарасова



Тарасова Валентина Вячеславовна, директор Частного дошкольного образовательного учреждения Детский сад «Мишутка», собственник франшизы детских бассейнов с морской водой «Киндерпул», учёная степень: кандидат экономических наук.

От частного садика до франшизы детских бассейнов с морской водой.

Далёкий 2011 год: Иркутск, беби-бум, появление первых частных садиков. Пройдя с десяток «частных садов» от квартир до коттеджей, узрев отсутствие чистоты и порядка, отсутствие договоров с родителями, утверждённого меню или, что ещё хуже, одного многорукого педагога

на 15 деток (он же директор, повар и няня в одном лице), я приняла решение изменить жизнь!

Итак, на входе: есть 350 000 рублей, даже есть первый маленький потребитель, кадровик собственной персоной и «золотые руки мужа-строителя». В сентябре 2011 года открываем свою первую группу по уходу и присмотру за детьми «Мишутка». Реклама сводилась сугубо к малобюджетной: расклейка объявлений, самовольно размещённые баннеры-растяжки во дворах стали нашим совместным занятием на выходных. Спустя 3 месяца мы вышли на полную заполняемость.

«Доброжелатели» написали жалобы, и к нам пришла первая проверка — и это было классно! Да-да, вы не ослышались! После проверки проб, уровня освещения, медицинских книжек, наличия подписей всего и вся нам сказали: «Вам нужно развиваться, приходите в понедельник». По итогам проверки нас направили в администрацию, где были готовы выделить помещение под размещение ещё одного филиала...

Рост и расширение сети садов

За 5 лет один филиал частного садика превратился в сеть садов с центрами развития, мы даже выиграли конкурс «Лучшее частное дошкольное учреждение Иркутской области 2014 года», получили государственную

лицензию и встали перед вопросом, как развиваться дальше.

Трудность, с которой мы постоянно сталкивались в садах, — сезонные болезни, мы перепробовали всевозможные способы профилактики: от гомеопатии, мобильных соляных пещер и кислородных коктейлей до витаминизации напитков. И пришли к необычному решению и новой ступени оздоровления маленьких иркутян — открыть свой бассейн при саде!

Море далеко от Иркутска, а здоровье нужно и в нашем городе... Так появилась концепция детского бассейна «Киндерпул» с морской водой, с санариумом с гималайской солью.

Формат «зашёл», несмотря на то, что мы открылись за месяц до карантина пандемии, и не просто доказал свою целесообразность, но и спрос значительно превышал предложение — естественно, единственно возможным управленческим решением стало масштабирование. Так родилась идея франшизы детского бассейна «Киндерпул».

Собственная франшиза детских бассейнов с морской водой.

В 2021–2022 году мы занимались внутренкой и наполнением франшизы: упаковкой, регистрацией товарного знака, сбором команды и выстраиванием процессов. Появились первые франчайзи.

Дорогие ошибки франчайзинга

Казалось, первый партнёр за время строительства сделал все возможные ошибки. На одной чаше весов «команда франшизы», она же голова, на другой «молодая доверчивая мамочка- партнёр», она же руки. И вот руки не всегда слушают и делают то, что им говорит голова. Открытие первого франчайзи было поставлено под вопрос... Но мы понимали, что, наделав кучу самостоятельных ошибок, не слушая никого, партнёр не сможет достроиться, а уж тем более открыться и работать. У нас получилось довести проект и франчайзи успешно работает до сих пор.

Быть или не быть бизнесу по франшизе

Моментом истины и принятия мною решения стало видео партнёра с открытия, когда ты видишь, что твоё детище открывается где-то ещё, это ни с чем не сравнимое чувство. А когда туда приходят маленькие пловцы и получаем обратную связь от родителей на другом конце страны — вот тот эффект масштабирования: «одна голова, а вот рук много, и реализация, и эффект социальный выше». Так постепенно добавились другие города, но нас объединяет желание оздоравливать поколение маленьких россиян и иметь своё дело, полезное и востребованное.

<https://киндерпул.рф/franchise>

Антонина Тер-Степонянц



Руководитель и совладелица шахматной онлайн-школы «Яблоко Ньютона». Мастер Fide. Основательница шахматной платформы «Na-chess». Тренер по шахматам с 20-летним опытом работы. Дипломированный педагог и спортивный психолог. Учитель в третьем поколении. Автор интерактивной методики обучения шахматам СДВГ-детей. Автор исследовательских работ:

Изучение взаимосвязи темперамента и степени успешности в шахматной деятельности детей младшего школьного возраста. Изучение особенностей памяти детей младшего школьного возраста в ходе обучения

шахматной деятельности. Работа практического психолога по вопросам воспитания трудных подростков. Изучение личностных качеств, влияющих на успешное выступление юных шахматистов.

Соавтор книги «Бизнес на увлечениях». Ведущая и организатор «Большого шоу историй», стендапер.

У нас с моим бизнес-партнёром Валой Беловежской онлайн-школа шахмат для очень активных детей, в т.ч. с СДВГ, называется «Яблоко Ньютона» (<https://newtons-apple.ru>) Такая необычная для школы специализация была выбрана неслучайно: Вала — сама мама ребёнка с синдромом дефицита внимания и гиперактивности и регулярно выслушивает замечания от окружающих о том, что с её дочерью «что-то не так» и что это, наверное, оттого, что она её плохо воспитывает.

Родителям гиперактивных детей (которых рождается всё больше, и они очень способны при должном подходе) реально непросто. Мне хотелось поддержать таких людей, создав школу, где тебя не будут стыдить за поведение твоего ребенка, где тебе не придется краснеть за него и объяснять посторонним и несведущим, что такое СДВГ. Вала верит, что СДВГ — это новая норма: ускоряется жизнь, ускоряются дети, и вообще, что единственная «норма» — это разнообразие. Я тоже в это верю и отлично справляюсь с обучением непосед, не считая их

какими-то не такими. И параллельно готовлю тренеров, разделяющих это убеждение.

Сегодня наша школа — участник конкурса растущих российских брендов «Знай наших»! Участник Всероссийского конкурса спортивных проектов «Ты в игре»! Также мы номинированы на Национальную премию «Россия страна возможностей». За четыре года мы выросли.

Какие результаты уже достигнуты? 130 учеников из 8 стран в 2024 году.

8 специалистов, обученных работать с СДВГ-детьми. Несколько десятков статей для СМИ и 4 книги, написанных нами с соавторами и изданных. Сотня положительных отзывов от родителей учеников. 1 шахматная платформа «Na-chess» создана нами для ускоренного роста шахматистов.

Нам хотелось бы изменить:

1. Отношение людей к гиперактивным детям.
2. К онлайн-обучению шахматам.
3. Вообще к шахматам, как к довольно скучному виду спорта для усидчивых детей.

Шахматам можно научить любого ребенка! И учить шахматам можно не скучно. Тут смотря кто и как учит. Подход решает.

Плюс интересно доказать, что с помощью шахмат можно решать разнообразные задачи, что это не только игра, но и прекрасный инструмент в руках того, кто умеет им пользоваться. Мы работаем исключительно под задачи родителей учеников.

Наша целевая аудитория — это:

1. Родители «нестандартных» детей, которые переживают об их будущем, близком и далёком. И ценят тех, кто понимает их боль и текущие проблемы, кто не давит, не говорит, что их ребенок плохой, не навешивает ни на кого ярлыки.
2. Родители, которые рассматривают занятия по шахматам не как достигаторский спорт, а как средство по развитию навыков будущего.
3. Родители, которым важно, чтобы к их детям относились как к личностям, чтобы был индивидуальный подход к ребёнку на деле, а не на словах.
4. Родители, которым нужна помощь и поддержка в воспитании ребёнка. Потому что у них самих нет достаточно сил или времени.

5. Родители, которые прислушиваются к желанию, мнению и выбору ребёнка и стремятся дать ему то, что он хочет, если это, с их точки зрения, не вредно.

Для всех этих групп одновременно наша школа шахмат — единственное, что может удовлетворить их потребности. Ну и мы, в принципе, единственная школа, которая специализируется на обучении СДВГ-детей. Продолжаем движение...

Анна Тетерлева



Меня зовут Тетерлева Анна Сергеевна, я основатель и директор аудиторской компании ООО «Финансовые технологии — Аудит».

Основными направлениями деятельности компании являются:

- Аудит финансовой отчётности (обязательный, налоговый, инициативный аудит);
- Услуги в области Международных стандартов финансовой отчётности МСФО (трансформация, консолидация, переход на МСФО).

На данный момент это успешная компания, оказывающая качественные и экспертные услуги крупным организациям. Но всё имеет своё начало. Развитие моего бизнеса началось с меня. И вот как это было.

Свой путь я начала с работы в корпоративных структурах. Я работала в международной аудиторской компании и крупном диверсифицированном холдинге. На тот момент я даже не задумывалась о предпринимательстве и о собственном бизнесе. Я строила корпоративную карьеру в крупных компаниях, зарабатывала практический опыт и постоянно занималась повышением своей квалификации.

Мысль о собственном бизнесе возникла, как это часто бывает, в декретном отпуске. Уйдя в отпуск по уходу за ребёнком, я поняла, что возвращаться на работу в жёстко регламентированный график корпоративной структуры при наличии маленького ребёнка я совершенно не хочу.

Я проанализировала свои навыки и возможности. К тому моменту я не только имела практический опыт в сфере аудита и бухгалтерии, но и имела преподавательский опыт. Началом развития самостоятельного бизнеса стало чтение лекций и семинаров, но не студентам, а бухгалтерам, аудиторам и работникам финансовых отделов различных организаций. Как вы понимаете, здесь я преподавала

более взыскательной публике, это уже были практики, состоявшиеся специалисты.

Именно с семинарской деятельности я начала работать самостоятельно. Я зарекомендовала себя в качестве специалиста высокого уровня, и мне стали предлагать самостоятельные проекты. Проекты эти были в сфере составления отчётности по международным стандартам и по аудиту финансовой отчётности.

К выполнению любого проекта я подходила со всей ответственностью. Мой главный принцип в работе — качественное и своевременное оказание услуг клиенту. Клиенты были довольны и благодарны за выполненную работу и рекомендовали меня в качестве специалиста своим коллегам.

Количество проектов росло, и мне потребовалась своя команда. Конечно, я собрала команду профессионалов, которые смогли обеспечить выполнение всех проектов на должном уровне.

Были и некоторые неудачи в развитии бизнеса. В момент работы, когда у меня уже была команда, но ещё не было своей аудиторской фирмы, мы работали через посредников. Однажды такое сотрудничество привело к тому, что я и моя команда получили неполную информацию по очередному проекту,

взялись за его выполнение, но не смогли закончить по объективным причинам.

Эта неудача активно подтолкнула меня к созданию собственной аудиторской фирмы. Так появилась компания ООО «Финансовые технологии — Аудит».

Развивая свой бизнес, я не пользовалась материальным стартовым капиталом. Мне не понадобились ни крупные денежные вложения, ни специальное оборудование, ни специальные помещения. Ничто из этого мне не понадобилось, потому что основным моим активом был и продолжает быть мой багаж знаний, мой опыт, моя квалификация, кейсы реализованных проектов.

Если изначально рабочие проекты компании были не очень крупными, то на данный момент мы занимаемся аудитом компаний с миллиардными оборотами, подготовкой отчётности по международным стандартам целых холдингов и групп компаний. Например, мы подготовили консолидированную отчётность крупного добывающего холдинга, состоящего из 60 юридических лиц. Наша компания за время своей деятельности успешно реализовала проекты по аудиту и МСФО в более чем 10 различных отраслях бизнеса.

Компания уже 12 лет оказывает услуги в сфере аудита и международной отчётности. За это время мы стали настоящими экспертами.

<https://audit-ft.ru/>



Анна Фомичева



Анна Фомичева родилась 4 апреля 1986 года во Владивостоке, и её жизнь была неразрывно связана с морем. Дед работал проректором по технической эксплуатации в МГУ им. Г.И. Невельского, папа — капитаном дальнего плавания, а сама Анна в детстве жила на два города — Ялту и Владивосток. Это и предопределило выбор профессии: в 2003 году девушка поступила в Морской государственный университет им. Г.И. Невельского по специальности «Организация управления на транспорте», затем окончила аспирантуру и сдала кандидатский минимум.

Сегодня Анна известна бизнес-сообществу как эксперт-практик ВЭД, успешный предприниматель, преподаватель Сколково. С 2008 года она ведёт деятельность в сфере таможи и логистики, помогает импортировать и экспортировать товары, развивает сферу международной

торговли. Также она стала сооснователем уникальной платформы для бизнеса «Digital ВЭД» и несколько лет подряд — соорганизатором и спикером «China Business Forum».

Анна проводит собственные форумы и мероприятия, выезжает в бизнес-миссии в Китай, Вьетнам, Индию и другие страны. В целях популяризации международной торговли пишет книги, а также работает над диссертацией.

Глобальная миссия её работы — обеление бизнеса и помощь предпринимателям в выходе на международный рынок. Для этого она основала Академию Международного бизнеса Анны Фомичевой, в рамках которой проводятся образовательные программы. Одна из её главных целей — научить предпринимателей разбираться в тонкостях международной торговли и ВЭД и работать без посредников, «вбелую», эффективно.

Результаты работы Академии за 2023 год:

- 200 + предпринимателей перешли на «белую» сторону ведения бизнеса
- 100 + компаний вышли на прямые контракты с поставщиками
- 50 + компаний ушли от «дробления» бизнеса

Команда Фомичевой сегодня обучает предпринимателей ведению белого бизнеса, а также строит проекты «под ключ», беря на аутсорсинг определённые процессы. Анна уверена, что перемены в сфере экономики подталкивают к новому подходу в ведении внешнеэкономической деятельности. Как наставник и специалист по организации ВЭД она работает с ключевыми вопросами:

- Поиск прямых поставщиков и выстраивание финансовой логистики;
- Транспортная логистика;
- Выбор банков;
- Создание собственных торговых марок;
- Контрактное производство;
- Открытие зарубежных торговых домов;
- Проверка поставщиков на добросовестность.

В 2021 году она стала сооснователем мультисервисной платформы для бизнеса «DIGITAL ВЭД», которая позволяет предпринимателям пользоваться передовыми сервисами и продуктами для ведения собственной деятельности. Эта разработка вошла в ТОП-100 проектов федерального форума «Сильные идеи для нового времени».

Помимо этого, Анна Фомичева выступает перед бизнес-сообществом как президент Ассоциации «Белый бизнес», председатель комитета ВЭД и цифровизации в Деловой России, куратор координационной рабочей группы по внешнеэкономической деятельности большой

четвёрки бизнес-объединений страны («Опора России», ТПП», «Деловая Россия »и «РСПП»),

Также она член Совета Московского городского отделения «ОПОРЫ РОССИИ», председателем Комитета по международной торговле Московского городского отделения «ОПОРЫ РОССИИ», основателем бизнес-сообщества «Масштаб» и преподавателем Сколково «Экспортёры 2.0»

Анна Фомичева активно ведёт социальные сети, в которых делится своим опытом и знаниями, пишет книги и научные статьи, публикуется в экономических журналах. Её деятельность неоднократно отмечалась премиями и наградами.

Предпринимательница является победительницей «EQUIUM AWARDS» (номинация «Амбассадор года»), обладательницей премии «Luxury in Russia» (номинация «Проект года»), финалисткой конкурсов «Женщина — лидер» и «Digital Leaders Award», а также номинанткой просветительской награды «Знание» (2023).

<https://annafomicheva.ru/>

Диана Фомченкова



Ведущий инженер-конструктор, член Тоннельной Ассоциации России, член Национальной Палаты Инженеров.

Представьте мир, в котором нет инженеров... Каким бы он был? Мир без изобретений, без инноваций. Мир, в котором человек не летал в космос, не погружался на сотни метров вглубь нашей планеты, и так можно перечислять до бесконечности. Как замечательно, что мы живём в мире, где инженеры существуют!

Обо мне:

Я — потомственный инженер, специалист в области подземного и гражданского строительства, проектирования

объектов инфраструктуры и интеграции различных транспортных систем. Получила квалификацию «Горный инженер» в 2012 году и за время своей карьеры работала в ведущих проектных организациях России, принимала непосредственное участие в разработке основных программ градостроительства Москвы, таких как: «Большая Москва» и «Москва — город, удобный для жизни», а также в ряде проектов по интеграции наземного и подземного общественного транспорта в ряде регионов России. За 10 лет своей работы участвовала в строительстве более 10 станций метрополитена и наземного железнодорожного пассажирского транспорта. Именно наличие диплома с отличием Московского Государственного Горного Университета, повышение квалификации, посещение различных конференций и форумов, и использование BIM-технологий помогло мне стать Ведущим инженером-конструктором, проектировать восхитительные инженерные сооружения и находиться на волне прогресса.

Цифровизация строительной отрасли

В последние годы среди молодых людей особенно популярно STEAM-образование, которое считается у нас одним из лучших в мире, а среди инженеров и учёных мирового уровня множество наших соотечественников. Всё больше выпускников связывает свою жизнь с наукой, инженерией и новыми технологиями. Ведь в современном мире, инженерия — это крайне интересное направление,

позволяющее реализовать себя в самых незаменимых сферах жизни. На первый взгляд консервативная сфера в наше время переходит на более современные методы проектирования, происходит цифровизация строительной отрасли. Теперь, благодаря цифровым информационным моделям объектов в различных программных комплексах для 3D-моделирования, компании имеют возможность проектировать самые энергоэффективные, экологичные и комфортные сооружения любого назначения. Удобные для пользования горожанами, станции метрополитена, построенные с соблюдением всех стандартов и норм, умело возведённые в условиях стеснённой городской среды или современные транспортно-пересадочные комплексы на Московском центральном кольце, расширяющие доступность отдалённых районов города и сокращающие время в пути. Именно благодаря BIM-технологиям (информационное моделирование зданий), проектирование вышло на новый уровень, по итогам его внедрения, мы получили повышение эффективности работы, улучшение качества и уменьшение сроков проектирования, а поскольку городские процессы тесно связаны между собой, то современные, комфортные и экологичные объекты повышают и общий уровень жизни граждан.

Талант и проектирование

Инженеры трудятся на благо всего человечества. Достигнуть высот в этой сфере невозможно без постоянного

стремления к новым знаниям, без неустанного самосовершенствования, изучения нового и повторения старого. Самое невероятное в работе инженера — наблюдать, как из чертежа вырастает прекрасное сооружение, какой отклик оно находит от жителей, как сильно влияет на развитие инфраструктуры в своём районе! Всё это становится возможным благодаря тандему талантов, которые вовлечены в этот созидательный процесс.

Дмитрий Читнев



Читнев Дмитрий Андреевич — директор по развитию крупнейшей в России рекламно-производственной компании «Альтима», которая является лауреатом самых престижных премий и наград в России, бывший сотрудник МВД России, автор книги “Невыплата заработной платы. Практика, опыт и реальная помощь”.

Как мы начинали

При старте бизнеса больших вложений не было. Единственное в чем были затраты это в плате за регистрацию компании, сложно вспомнить сколько, если в цифрах. Одно ясно точно, это было гораздо дешевле, чем сейчас. Основным костяком компании были промышленные

альпинисты и люди с техническим образованием. Сначала это были покрасочные работы и другие мелкие работы. В 2005 г., когда появились первые серьезные проекты, у нас появилось своя более расширенная и технологичная производственная база.. Наша компания начинала с трёх человек, сейчас в штате порядка пятидесяти сотрудников.

Когда только начинался бизнес, мы работали по системе предоплаты. Брали небольшие заказы поначалу и копили на производство путем выполнения множества разных мелких заказов. Начали с нуля, у нас не было никаких активов и пассивов. Сейчас это было бы невозможно. Невозможно в сегодняшних реалиях идти по тому пути, который был в девяностых годах.

До 2014 года компания занималась исключительно производством наружной рекламы, а с 2014 мы открыли для себя крупный формат диджитал рекламы — медиафасады. Мы сделали медиафасад на Останкинской телебашне к фестивалю света. Организаторы и спонсоры знали нашу компанию и то, что мы никогда не работали с такими крупными форматами. Однако они нам доверились. После был заказ медиафасада на гостинице «Октябрь». С этого началось наше развитие в крупном формате. На сегодняшний день мы являемся компанией полного рекламного-производственного цикла. Мы имеем собственное производство, работа-

ем со всеми форматами наружной рекламы, а также занимаемся регистрацией такой рекламы.

Перед тем как установить рекламную или информационную конструкцию, это нужно согласовать с органами власти. Мы оказываем полный спектр этих услуг.

Чем мы отличаемся и почему нужны

В настоящее время есть сотни компаний, которые занимаются полиграфией, крышными конструкциями, медиафасадами. Когда мы вышли в нишу, конкурентов было, может быть, два. Наружная реклама внутри себя имеет много разных подразделений. Например, интерьерная реклама — это вывески внутри. Наружная реклама — вывески на фасадах. Крышные конструкции — вывески на крышах. Digital outdoor реклама — медиафасады, суперсайты. И это всё разные форматы. Наша компания делает все форматы наружной рекламы, и таких компаний на данный момент больше не существует. Мы — единственные в России, кто делает все форматы наружной рекламы на высоком профессиональном уровне..

Где и как мы работаем

У нас два помещения, которые мы арендуем — это производственный ангар, где расположено производство,

и административный офис. Любой клиент может прийти в наш офис. Можно записаться на экскурсию на производство и посмотреть, как производятся рекламные конструкции. У нас есть ютуб-канал, где мы размещаем ролики о производственных процессах. Многие наши конкуренты не уделяют медийной составляющей должного внимания, но мы считаем, что это важно. Людям нравится смотреть, как это происходит, как создаются детали, как они монтируются. Как директор по развитию, могу сказать, что с начала моей работы в компании не было такого медийного присутствия в социальных сетях. После того как мы создали ютуб-канал, канал в telegram, стали видеть заметный рост клиентов. Недобросовестные конкуренты в нашей сфере часто воруют наши фотографии и выдают за свои. Но если есть видеоподтверждение — например, как монтируется медиафасад или устанавливается крышная конструкция, то уже украсть не получится.

Как мы реализовали одну из известнейших работ в России

Глобальный кейс, который поднял нас на новый уровень — это последняя башня «ВТБ». Задача была придать архитектуре современный облик в соответствии с деловыми центрами ведущих столиц мира. Профильными специалистами банка «ВТБ» было разработано техническое задание на изготовление и установку системы

архитектурно-художественной подсветки фасадов башни «ВТБ». Конструктивно она состояла из 8 светодиодных медиафасадов и был разработан полный комплект рабочей документации. Специально для медиафасадов башни «ВТБ в «Москва сити» были разработаны и изготовлены уникальные светодиодные модули, соответствующие требованиям заказчика. У них были особые требования, но я не могу их разглашать. Общая площадь медиафасадов — 15000 квадратных метров. Для сравнения — на Останкинской телебашне медиафасад 3753 квадратных метров. Это крупнейшая разработка, которой в настоящее время по масштабу и по протяженности медиафасадов не существует. Этот проект выполняли около полугода. Высота работ монтажников составила 309 метров. Это самая красивая башня «Москва сити».

Алла Шаронова



Я сооснователь и действующий операционный директор компании «РегТренд». Давайте знакомиться. Меня зовут Алла Шаронова, мне 36 лет, являюсь предпринимателем, супругой и мамой.

На самом деле история компании, пусть и не длиною в десятилетия, но все же интересная. «РегТренд» — молодая компания, которая успешно развивается на рынке консалтинговых услуг. Еще не прошло года с момента ее зарождения, а нам есть чем гордиться, но обо всём по порядку.

Я и мои партнеры не первый год возвращаются в сфере регистрации медицинских изделий. Я, придя случайно, как

говорится, «по объявлению», в консалтинговую компанию, оказывающую подобные услуги, прониклась важностью и значимостью вывода на рынок РФ качественных и безопасных медицинских изделий.

Консалтинг в области регистрации медицинских изделий — это не просто консультация по действующему законодательству, а трудоемкий и витиеватый процесс подготовки документов для дальнейшей их подачи в Росздравнадзор на рассмотрение экспертами. Несмотря на то что за последние пару десятков лет процедура регистрации претерпела изменения, стала более понятной и законодательно зафиксированной, все же у большинства компаний возникает множество вопросов. Связано это прежде всего с тем, что медицинские изделия настолько разные (от пластыря до томографа или импланта сустава), что их можно систематизировать и описать по ключевым критериям. Вместе с тем чтобы техническая документация на то или иное медицинское изделие соответствовала требованиям нормативной документации, ГОСТам, регламентам и прочее, необходимо обладать обширными знаниями в разных областях, иметь опыт подготовки документов, а также уметь считывать те запросы, которые выдает госорган после ознакомления с материалами. Именно по этим причинам в сфере регистрации медицинских изделий при очень ограниченном рынке существует достаточное количество компаний, ко-

торые оказывают помощь в получении регистрационного удостоверения на медицинское изделие.

Как я упоминала ранее, я, как и мои партнеры, вращались в этой сфере, но в качестве наемных сотрудников компании. За последние пару лет произошло много событий: в нашей стране, в мире, а также в законодательстве. Пройдя с командой все трудности в компании, где мы были наемными сотрудниками, последней каплей стала ее продажа. Оценив текущую ситуацию и возможные последствия, не оставалось другого решения, кроме как уход в свободное плавание и открытие своей компании. Вот так появилась компания «РегТренд».

Являясь идейным вдохновителем перехода меня и моих коллег, а ныне партнеров, в новый статус — основателей компании, могу точно сказать, что мы на своем месте и делаем все, чтобы наш рынок был наполнен качественными и безопасными медицинскими изделиями. Ведь качественные медицинские изделия увеличивают вероятность положительной динамики в лечении больных, а это продлевает жизнь, что, в свою очередь, влияет на развитие нашего общества и страны. А если мыслить широкими категориями — все это порождает то развитое и безопасное общество, в котором будут жить наши дети.

<https://regtrend.ru>

Сергей Шоркин



Из всех историй на земле сложнее всего рассказывать свою, во всяком случае мне. Меня зовут Сергей Шоркин и я работаю психологом. Меня всегда интересовал человек как явление, ещё в юношестве, занимаясь спортом, я точно понимал, что хочу помогать людям, делать их сильнее, здоровее, красивее. Начав свой карьерный путь с тренера в фитнес-клубе, я скоро понял, что тело и душа связаны друг с другом неразрывным единством, что если я хочу помогать людям, то нужны всеобъемлющие, всесторонние знания, позволяющие взглянуть на проблему комплексно.

И я начал учиться психологии, являясь постоянным студентом уже на протяжении трёх десятков лет. Иногда

возникает ощущение, что я только этим и занимаюсь. Сюда входит как различная формальная учёба, в том числе повышение квалификации, переподготовка, так и неформальная учёба в виде вебинаров, форумов, книг и курсов. Учусь я основательно. То есть не просто смотрю или слушаю, а делаю это с заданиями и конспектами. Потрясающее ощущение — постигать знания и открытия великих людей. Для многих имена А. Лурии, Л. Выготского, А. Ухтомского, а может быть даже В. Бехтерева, И. Павлова, мало что скажут, но для меня это гордость быть соотечественником учёных, благодаря которым существует мировая психология, чей вклад ценится во всём мире.

Занимался общественной деятельностью, даже получил общественную медаль «За вклад в развитие психологии и педагогики». Проводил много развивающих и полезных мероприятий.

В самом развитии профессии, отрасли, науки нужно понимать, для чего это делать. Ведь развитие ради развития — утопия. Поэтому, чтобы говорить о развитии, нужно понимать этапы маршрута и конечную точку. Без этого говорить о развитии глупо. Ведь что подразумевается под термином «развитие», сказать крайне сложно. Это очень противоречивое понятие.

Если взять пирамиду логических уровней, то моё окружение, а это буквально всё, что и кто меня окружает, оно зависит от моего же поведения, которое я имею и не могу изменить благодаря отсутствию некоторых навыков. Но чтобы чему-то научиться и изменить поведение, нужно иметь ценность этого и проработать ограничения и установки. Так кратко выглядит проблема развития.

Только после этого начинаются экзистенциальные вопросы из разряда «кто я?» и «для чего я?». Для тех, кто дочитал до этого момента, я поделюсь секретом: то самое окружение, в котором человек оказался — это результат развития. Развития мышления и сознания. Чем более развито мышление, скажем так, чем оно сложнее, тем сильнее меняется окружение. Все же хотят жить хорошо и ещё лучше. Для этого есть один путь — развиваться.

А развитие — это процесс перехода из одного состояния в другое, более совершенное, переход от старого качественного состояния к новому качественному состоянию, от простого к сложному, от низшего к высшему.

Понимая этапы маршрута и конечную точку, я хочу жить в лучшем мире, с самыми лучшими людьми в окружении и всеми силами способствую этому. Однажды, покупая дом в маленькой деревне, я спросил своего риэлтора: А может быть, здесь есть небольшое помещение, я бы сделал библиотеку?

— Не хочу ли я на этом сделать бизнес?— Спросил риэлтор

— Бизнес? Нет.

— Тогда зачем тебе это надо?

— Я хочу, чтобы вокруг меня были грамотные, счастливые люди. Я могу для них сделать, то что могу. Это и делаю.

Разве не прекрасно реализовывать свой потенциал на полную катушку? Наверное, это и делает человека счастливым, ощущение причастности к изменениям, удовлетворение от хорошо выполненной работы, осознание, что благодаря твоему вкладу людям становится лучше жить.

<https://sergeyshorkin.ru/>

Дмитрий Юзепчук



Знакомство с технологиями

Ещё с детства мне нравилось изучать IT-технологии и всё, что с ними связано. И когда я окончил школу, то поступил в ЮУрГУ по специальности «Разработчик программного обеспечения».

Во время обучения в институте я уже работал программистом — писал коммерческий софт в небольшой компании. А спустя несколько лет после выпуска из университета, перешёл в команду администрирования и вырос до IT-директора.

Ещё будучи студентом, я понимал, что технологии дают огромный профит для бизнеса, и видел, как их лучше внедрить. Я знал, как устроены сайты, и очень хотел заниматься именно этим. Так, мы вместе с партнёром организовали компанию «Аспро», которая уже более 13 лет занимается разработкой сайтов и облачных систем для автоматизации бизнеса.

Качество перед доходом: путь к успеху

Важным условием нашей деятельности было качество работы. Чтобы создавать лучшие сайты, мы отдавали приоритет разработке продукта с нуля, и часто забывали про деньги.

Но когда мы делали один из проектов, поняли, что доработать сайт по требованиям заказчика будет гораздо дороже, чем купить лицензию и внедрить готовый сервис. Тогда-то мы и приняли серьёзное решение — перейти на платформу разработки сайтов «1С-Битрикс: Управление Сайтом». Это так называемый конструктор, на котором можно создавать сайты в разы быстрее, чем писать код с нуля, что сказывается на стоимости проекта.

Эта смена деятельности нам очень дорого обошлась, потому что все наши разработчики просто уволились. Но мы справились: нашли новую команду, часть из которой работает с нами до сих пор.

Однако мы недолго создавали индивидуальные сайты, потому что даже в конструкторе это обходилось дорого. Поэтому мы решили разрабатывать шаблоны. Хотя рынок готовых разработок в то время не пользовался популярностью, мы всё-таки решили этим заняться. И начали делать конкурентоспособные интернет-магазины на шаблонах.

В год выхода нашего первого макета, мы заняли четвёртое место среди разработчиков интернет-магазинов на «1С-Битрикс». А в следующем году мы получили первое место. И за 10 лет не отдавали его никогда.

Переписываем историю электронной коммерции

С появлением маркетплейсов наш бизнес оказался под угрозой. Все пророчили, что рынок электронной торговли в России пойдёт по американскому сценарию. То есть ещё до 2018 года маркетплейсы должны были заменить индивидуальные интернет-магазины. Всё потому, что их покупка по тем деньгам обходилась в миллион рублей — это в случае разработки с нуля. Но мы предложили клиенту сайт в 10 раз дешевле благодаря готовому шаблону. И это позволило тысячам предпринимателей открыть свой интернет-магазин и привлекать аудиторию на свою площадку.

Наши решения, которые занимают 70–80% рынка интернет-магазинов на «1С-Битрикс», дали возможность предпринимателям зарабатывать, развивать собственные интернет-магазины и не зависеть от маркетплейсов.

Напоследок

Требования клиента и успех его бизнеса первичен. Только после этого идёт успех нашей компании благодаря тому, что прибыль клиента растёт. Мы предлагаем решения, которые стали эталоном для предпринимателей. А наши принципы взаимодействия с клиентами заложили фундамент для нашего успеха и конкурентоспособности на рынке.

<https://aspro.link/dm>



Заключение

Книга “Не только нефть” является неоценимым сборником опыта самых разных экспертов из разных уголков нашей огромной страны. Ее страницы переполнены захватывающими и вдохновляющими историями, которые явно демонстрируют, что в России существует бесконечное множество интересных людей и проектов.

Эти бизнес-истории вдохновят каждого читателя и покажут, что удовольствие и успех можно получить, занимаясь любимым делом. Компании, представленные в книге, являются яркими примерами того, как страсть и преданность своим идеям превращаются в успех и приносят пользу обществу.

От имени издательской и редакторской команды хочу выразить искреннюю благодарность всем экспертам, чьи истории вошли в эту книгу. Ваше знание и опыт сделали этот проект возможным и вдохновили множество читателей.

Также большая благодарность партнеру проекта — SMI.RU.COM за поддержку и содействие в распространении этой многогранной книги. Ваш вклад помогает нам достигать большой аудитории и делать эти удивительные истории доступными для всех.

Мы надеемся, что книга “Не только нефть” станет вдохновением не только для предпринимателей и бизнесменов, но и для всех, кто желает преуспеть в своей области и находить удовольствие в том, что они делают. Ведь именно такие люди и проекты делают нашу страну богатой, разносторонней и прогрессивной.

Андрей Антохин

Благодарим вас за вклад в эту книгу и желаем вам удачи во всех ваших начинаниях!

Лидия Борисова

С искренней благодарностью, ваш Эмиль.

Анастасия Ван Кофф

Сергей Верзилов

Ольга Войцеховская

Ирина Гладырева

Оксана Давыдова

Диана Денисова

Светлана Диденко

Светислав Линговский

Максим Жуков

Вадим Забеглов

Андрей Зубко

Максим Ильгов

Михаил Колесников

Юлия Круглова

Владимир Лозенко

Полина Михайлова

Вячеслав Некоркин

Лидия Антонова
литературное агентство

Над книгой работали:

Анастасия Подгрудкова

Делана Ригула

Елена Санникова

Наталья Сергиева **Авторы:**

Валентина Сивцова

Нелли Синкович

Эмиль Сиразев

Наталья Соловьева

Ксения Страхова

Зарина Сулейманова

Ирина Сырцева

Антонина Тер-Степанянц

Анна Фомичева

Дмитрий Читнев

Дмитрий Юзепчук

Самир Алиев

Роман Арестов

Анатолий Безгубенко

Валерия Беловежская

Даниил Бредихин

Рината Валиева

Ирина Вантей

Антон Ветчинкин

Леонид Гладилин

Владислав Давыденко

Алёна Данилова

Анна Дё

Маргарита Егорова

Дмитрий Довгаль

Сергей Жучков

Владимир Затолокин

Алексей Иглин

Константин Калугин

Кристина Корпусенко

Никита Лагода

Татьяна Ломтева

Анатолий Михеев

Сара Окс
Анна Привалова
Евгения Ревуцкая
Сергей Сант
Вероника Сержантова
Марина Сиденко
Мария Синюкова
Ирина Смирнова
Артем Сорокин
Артём Ступак
Эмиль Синагатуллин
Валентина Тарасова
Анна Тетерлева
Диана Фомченкова
Алла Шаронова

Для заметок

Издательская команда:

Литературное агентство Эмиля Ахундова

Шеф-редактор: Екатерина Гончарук

Дизайнер обложки: Алёна Данилова

Литературный агент: Эмиль Ахундов

Медиа партнер



Партнер проекта



