



То что надо

Воронежская молодежь все чаще реализует креативные идеи в сфере услуг

тенденции

Текст: Татьяна Ткачева (Воронеж)

За что люди готовы платить даже в кризис, с кем лучше открывать свое дело и как привлечь клиентов без лишних затрат, рассказали участники программы "Молодежный бизнес России" в Воронеже.

За шесть лет реализации этого проекта в регионе предпочтения начинающих предпринимателей изменились - теперь они ориентируются не на торговлю, а на нетривиальные подходы к услугам. Причем их целевой аудиторией обычно становятся ровесники: это дает экономию на маркетинге.

Правильным курсом

Идею открыть бизнес-школу для детей Дмитрию Некрасову подсказал собственный печальный опыт:

- Пока учился в педагогическом университете и параллельно работал, все время испытывал стресс: слишком различалось то, как я себе все представлял, и то, что увидел на деле. Промежуток между школой и вузом мал - сделать взвешенный выбор нереально. Ну как мы решаем, куда поступать? "Пойду, куда возьмут", "главное - поближе к дому" или "так мама захотела". В 11-м классе, конечно, человек уже в плену репетиторов. А вот с седьмого по десятый - почему бы не попробовать на практике, что тебе подходит?

Дмитрий Некрасов зарегистрировал школу Young и придумал профориентационный лагерь "Моя карьера" - смесь летнего отдыха и деловой игры. Ребята проходят психологический тест, выбирают профессию и получают список реальных задач.

- Собеседование, оформление на работу - полное погружение, так сказать. Экспертами выступают люди с опытом: промышленники, специалисты по торговле и развлечениям, по недвижимости... Они сами бывают в приятном шоке от участия в тренингах. Однажды группа школьников за четыре часа сделала сайт, хотя на

это никто из взрослых и не рассчитывал, - рассказал Дмитрий. - Ребята узнают свои сильные и слабые стороны. Типичный пример - человек думает, что сможет устроиться в сфере продаж, но элементарно боится телефона. Ему поручают опрос, он набирает номер и в панике протягивает трубку наставнику - а оттуда всего лишь говорит автоответчик! Один мальчик после лагеря устроился в московскую контору менеджером на "удаленке" и по объемам продаж обходит всех коллег. Но родители хотят отправить его в строительный вуз. Конечно, к нам приводят не "шелковых" детей. Тут либо очень замкнутые, либо явные лидеры. Ничего страшного, я сам смирным не был...

Обкатав формат на зимних и весенних каникулах, Дмитрий Некрасов организовал несколько летних смен на турбазе. С ночевкой и без. Спрос был высок: родители охотнее раскошеляются, когда им предлагают не просто "присмотр и откорм". В течение года для ребят проводят курсы, где учат грамотно распределять время, выступать на публике, ставить цели и критически мыслить. А создатели бизнес-школы уже мечтают о программах для детсадовцев и студентов.

Ставку на дополнительное образование сделали и подруги Антонина Лобова и Мария Корнеева. Их центр развития детей "Зеркало" занял на этом насыщенном рынке "гламурную" нишу.

- У меня растет племянница, у Маши сестричка - год назад мы стали интересоваться творческими студиями и поняли, что для всестороннего развития придется возить ребенка по городу. Подумали, что можем создать оригинальную комбинацию курсов: танцы, вокал, актерское мастерство, мультипликация, фото- и видеорежиссура, английский язык, этикет, - пояснила Антонина. - У нас дети учатся подбирать модели одежды и демонстрировать их, развивают креативное мышление. Идем от пожеланий родителей: "Сын вечно ходит в трениках, научите его прилично одеваться" - пожалуйста! Первые полгода преподаватели часто менялись, но сейчас и состав стал постоянный, и "сарафанное радио" привело многих клиентов.

Летом "Зеркало" тоже организует лагерь дневного пребывания: дети ходят на экскурсии, мастер-классы и спектакли, купаются в бассейне.

Клуб по интересам

Молодые супруги Арина и Ярослав попробовали зарабатывать на своем хобби - как оказалось, его разделяют многие. В школу "Колокол" с самого начала записывалось больше людей, чем она могла принять.

- Началось с того, что я вышла замуж за человека по фамилии Гончар и переехала в Киев, - улыбнулась Арина. - Увидела курсы гончарного мастерства - ну как было не пойти! Мы с Ярославом вообще люди творческие, а тут я просто влюбилась в круг, глину, лепку... Обучение не окончила из-за возвращения в Воронеж, где ничего подобного не было. Тогда мы купили два гончарных круга и муфельную печь, нашли мастеров - они стали проводить занятия для новичков прямо у нас на кухне. Программа рассчитана на месяц. В финале у каждого получается комплект посуды - 10-15 изделий.

Снимки изделий в Instagram собирают много лайков, и это дает до 80 процентов заказов. За остальные спасибо "сарафанному радио"

За первые два месяца через "Колокол" прошло 28 учеников, и ребята стали искать отдельное помещение. По словам Ярослава, идеальным вариантом представлялся лофт. Но арендовать старое промышленное здание в центре Воронежа маленькой фирме не по силам. Нашли комнату: навесные потолки, линолеум, пластик. Под этим "великолепием" скрывался паркет, красный кирпич и даже лепнина! Семья Гончар взяла заем на ремонт и покупку дополнительных кругов, планируя расширить группу с четырех до восьми человек. А "набежало" 16. И это число может снова удвоиться... Взяли еще преподавателя, договорились с керамическим заводом о поставке глины. По просьбам учеников создают курс для детей от семи лет - по ручной лепке, так как вращать круг им тяжело.

Модным делом занята фирма "Бунтари", которую основал Антон Володин. Его барбершоп The Rebelheads - не первая мужская парикмахерская в Воронеже. Но другие заведения для бородачей открылись по франшизе, а самостоятельный проект обходится дешевле - можно сбросить цены.

- В англосаксонской традиции барбершоп - вовсе не элитный клуб, - подчеркнул Антон. - Там важна атмосфера непринужденного общения. Помимо зала для стрижки мы оборудовали магазин аксессуаров и продуктов для груминга, рядом будет мини-бар и кофейня. Ключевая проблема - кадры. Но пока они к нам сами тянутся, а за ними - и клиенты.

Дело в рецепте

Бизнес в реальном секторе традиционно считается сложным, особенно если основан на ручном труде. Но семейное предприятие Ирины и Евгения Кузьминых внешне меньше всего напоминает об этом. Супруги держат кондитерскую "Варина мама", которая от небольших заказов для друзей и "френдов" в соцсетях

доросла до розничной точки со службой доставки.

- Жена моя, дипломированный кондитер, в декрете пекла разные вкусности для знакомых. Я в это время открыл успешную точку по продаже лимонада, потом неуспешную торговую сеть, которая "съела" все сбережения, затем купил франшизу, после ударился в юриспруденцию... В итоге мы объединили усилия с Ириной, и это мой первый и единственный опыт удачного партнерства, - признался Евгений Кузьмин. - Делаем торты и пирожные на заказ. Стандартных начинок 14, а декор любой - хоть масло с маслом смешаем, хоть все шоколадом пропитаем и обсыплем... Супруга суперпроизводительная! За четыре-пять часов готовит, например, набор капкейков.

Ирина лепит из мастики мультяшных персонажей, "клонировать" реальных людей (для корпоративных поздравлений) - снимки в Instagram собирают кучи лайков, и это дает до 80 процентов заказов. За остальные - спасибо "сарафанному радио". Теперь кондитеры еще и сайт завели, расширяя сбыт. Розничный магазин открыли в жилом комплексе, где обитают сами. Мечтают о сети таких точек.

- Мешает работать нам в основном сон - заказов чересчур много, а площади ограничены, нельзя набрать помощников, - добавил Евгений.

Много "хэнд-мэйда" и в бизнесе Александра Даринского. Молодой инженер занялся производством блоков из арболита - смеси щепы и цемента. Их используют в малоэтажном строительстве.

- В Московской и Ивановской областях арболит популярен, у нас пока не очень: он дороже газосиликата и не такой морозостойкий (выдерживает 50 лет, как и кирпич). С другой стороны, с арболитом не нужно армирование, что снижает цену постройки. И можно применять любой крепеж, - сообщил Александр. - На предприятии многое делается вручную, для автоматизации нужны серьезные капиталовложения. Пока что мы за счет льготного займа увеличили объем производства на 50 процентов.

По мировой статистике, 90 процентов новых предприятий разоряется в первые три года. В Воронежской области среди участников "Молодежного бизнеса России" такая доля, наоборот, выживает, сообщил руководитель программы Борис Ткаченко. Секрет в комплексной поддержке: консультирование, обсуждение проекта, трехлетний заем под 10 процентов годовых, наставник, ежемесячные заседания клуба молодых предпринимателей. Правда, и участников не так много - слабые проекты просто не берут "в разработку".

Прямая речь

Юрий Лавлинский, руководитель Фонда развития предпринимательства Воронежской области:

- Всего по программе "Молодежный бизнес России" мы проконсультировали 722 человека и выдали 163 льготных займа на сумму более 21 миллиона рублей. В итоге создано 343 рабочих места. Почти 40 процентов получателей занято в сфере услуг, по 20 - в торговле и сельском хозяйстве, около 17 - на производстве. Примерно две трети наших клиентов развивают бизнес в районах области. Больше половины заемщиков - мужчины. Но часто бизнес двигают семейные пары, в них выше доверие между партнерами.

Опубликовано в РГ (Экономика Центрального округа) N6729 от 21 июля 2015 г.

Просим обратить внимание на то, что в разных по времени подписания и региону распространения выпусках газеты текст статьи может несколько различаться. Для получения дословного текста публикации воспользуйтесь платной подпиской на получение точных полных текстов газетных публикаций

© 1998-2015 "Российская газета"

Электронные адреса отделов газеты можно посмотреть на странице "Контакты".

Обо всем остальном пишите по адресу rg@rg.ru