

promo shift

контекстная реклама от профессионалов

[Главная](#) [Статьи](#) [Я — предприниматель](#)

Две молодые предпринимательницы не остановились на одном бизнесе

13 декабря 2011



Лена Цивилева и Нина Макогон – бизнес-леди, создавшие два взаимосвязанных абсолютно без вложений. Идеи они нашли на отдыхе и, несмотря на от поддержки со стороны, с лихвой их воплотили. Девушки считают, что их бизнес им другой уровень свободы, который теперь они ни на что не променяют.

Лена, Нина, поделитесь тем, как зарождался ваш бизнес? С чего все начал

Лена: зарождался он, как и все на свете, с идеи. Причем в нашем случае с идеи до нестандартной. Будучи в отпуске во Франции, я поняла, что я очень хочу привозить в шеф-поваров. На самом деле я уже давно думала о собственном деле, но была в поиске

Идея была нестандартная потому, что на тот момент у меня не было никакого связанного с ресторанным бизнесом, с гастрономией и так далее. Я занималась мероприятиями, но они никогда не были связаны с гастрономической концепцией. А

делилась со своими друзьями или партнерами этой идеей, то мне, как правило, говорили, что это очень маленький рынок и никому не нужно, то есть поддержки особой не было ни от кого. Но я ушла с работы, начала пробовать продвигать эти проекты, натолкнулась на стену непонимания, потому что в бизнесе всегда самое сложное – это первый проект, начать что-то делать еще никто не верит, у тебя нет никакого опыта, о котором ты мог бы рассказать и тебе трудно доказать, что ты способен это сделать. В итоге все это привело лишь к тому, что я вышла опять же на постоянную работу в курортную сеть рес-Проработав там полтора года и накопив новый опыт в этой сфере, бизнес и начался, то есть начались первые проекты, связанные с тем, что я хорошо рассталась со своими работодателями, были связаны с этой ресторанной сетью. Приблизительно же момент, буквально в первые месяцы, мы как раз встретились с Ниной.

Нина: наша компания родилась в марте 2008 года, а потом уже в сентябре мы познакомились и понравились друг другу интуиции. Мы начали на условиях сотрудничества, а партнерами стали чуть позже.

Как вы решили задачу поиска начального капитала?

Мы никогда не были в минусе, потому что мы не вкладывали деньги. Концепция была такая, что вкладывалось только зарплата Начального капитала не было и в этом нам помогло наше партнерство. Мы делили и расходы и доходы – это был один из способов решить эту задачу. Конечно, можно было сразу нанять сотрудников на большую зарплату, вкладывать деньги, или же можно кем-то это делать в партнерстве. То, что заработали, то и поделили. Это один из способов начать бизнес без начального ка

Мы обе были согласны, что снятие офиса, наем множества сотрудников – это вторично. Сейчас современный мир позволяет вещи делать, не выходя из дома. На данном этапе мы уже можем позволить себе офис, но он до сих пор нам не нужен, по клиенты к нам, например, все равно не поедут, ездим мы к ним. С нашими сотрудниками, которых у нас сейчас уже 1 общаемся через всевозможные средства связи. Мы постоянно на связи, но при этом каждый находится у себя дома. Этот взгляд, очень прогрессивный способ ведения бизнеса, который никоим образом не уменьшает эффективность, а наоборот позволяет экономить бюджет и оптимизировать все расходы.

Что вы считаете показателем успеха? Был ли у вас момент, когда вы поняли, что ваш бизнес успешен?

Главный показатель – то, что нас рекомендуют друзьям. На первых порах молодая компания сама стучится ко всем и говорит, что она готова что-то сделать лишь бы обратились. Через какое-то время уже люди начинают тебя реком появляются постоянные заказчики, вот это и есть важный критерий успеха бизнеса.

Можно сделать один проект, выставить большой гонорар, хорошо на нем заработать, но этот заказчик никогда к тебе не вернется, вот и получается, что в долгосрочной перспективе ты получил гонорар, но заработал меньше, чем в случае, сделал качественную работу за умеренную плату, но делая это постоянно.

Через год плодотворного сотрудничества у нас возник такой момент, когда рук просто не хватало, нам все постоянно поэтому мы взяли еще несколько сотрудников. Таким образом, у нас в компании уже 5 человек, а это, на наш взгляд, показатель. Прошло 3 года, а мы увеличились в 2,5 раза.

Подписка

Оставьте свой E-mail и будьте в курсе самых интересных и последних новостей!

E-mail

[Яндекс.Директ](#) [Все объявления](#)

[Шнековая соковыжималка](#)

Шнековая соковыжималка Kuving! Качество и цена. Доставка бесплатно kuving-sok.ru

[Шнековая соковыжималка Hurom](#)

Почувствуйте разницу в технологии отжима. Доставка бесплатно. Подарки. hurom-shop.ru

[Выставка DomShow 9-10 ноября!](#)

Вся загородная недвижимость в Москве! Дом Рублевка. domshow.ru

[Соковыжималки профессиональные](#)

Большой выбор профессиональных соковыжималок. Новинки 2010 года. Цены.
[Адрес и телефон](#) suharevka.ru

Смогли бы сейчас променять ваш бизнес на «теплый стул», например, в Газпроме?

Однозначно нет! Когда у тебя есть свое дело, все в твоих руках, то есть все идеи, все проекты – все реализуемо. Такие просто уникальны, а в Газпроме такого не найдешь.

Это совершенно другой уровень свободы. Это творческая свобода, никого нет сверху с совершенно другим видением заставил тебя делать так, как надо, а не так как хочешь ты. В своем деле за тобой всегда остается право сказать «да» или «всегда имеешь право окончательного выбора. Не надо отпрашиваться ни у кого в отпуск, нужно только согласовывать этот партерном. Это совершенно другой уровень свободы.

Было ли у вас такое, что хотелось бросить все, продать бизнес и начать заниматься совсем чем-то другим

Нет. Но у одной из нас был момент, когда она хотела совмещать еще с чем-то, но мы решили эту ситуацию тем, что откр один бизнес. Это было гениально. Где-то года два назад у нас все было хорошо, но почему-то все время казалось, что поработать в какой-то большой и хорошей компании, можно набрать множество контактов и у нас за счет этого еще бо разрастется. Но потом возникла еще одна идея – это открыть [интернет-магазин](#). В общем, загрузка появилась, а мыслей работе не стало. Мы долго подходили ко второму бизнесу, потому что опять же мы делали его без дополнительных вложени нанимали специального человека, который все будет делать с нуля, мы все изучали, разрабатывали своими силами, поз требовало достаточно много времени. Но в итоге, спустя полтора года у нас появился интернет-магазин, который тоже гастрономической темой – это интернет-магазин хорошей европейской посуды.

Многие говорят, что в современной России невозможно вести бизнес. Вы согласны?

Я совершенно не согласна. Мне кажется, что к нашему бизнесу это не имеет никакого отношения. Возможно, сложно вести где делятся какие-то сверхприбыли, нефть, газ и так далее, но мы не настолько крупные, чтобы привлекать внимание негативных структур. Мы работаем по УСН, поэтому у нас не слишком сложная бухгалтерия и все юридические и бухгал моменты достаточно легко решаются, мы стараемся просто быть во всем точными. На данный момент мы не види страшного. Мы платим вовремя налоги и спим спокойно. Многие сложно в нашей стране, но все решаемо.

Как вы думаете, предпринимателями рождаются или становятся?

Кто-то рождается, кто-то становится. Нам кажется, что самый распространенный случай – это либо когда люди созда бизнес, получив опыт, либо когда у них есть семейный бизнес и они с молодых лет видят, как это все развивается. Но г бывают исключения и это, на наш взгляд, люди-гении.


Что вас вдохновляет?

Вдохновляет творческий аспект. Есть предприниматели-потребители, которые подключаются к чему-то и используют ресу все-таки сами создаем некий продукт, то есть мы творим. Надеюсь, что мы в какой-то степени делаем жизнь людей немнож Мы проводим очень красивые фестивали, которые многим людям приносят удовольствие, мы помогаем самореализоваться профессией повар, мы привозим из разных стран мира людей, которых здесь никто не знал, а после нашего фестиваля их это все очень приятно. Мы помогаем людям найти работу, а работодателю найти себе сотрудника и это тоже важно. Нас вдохновляет сама идея нашего бизнеса.

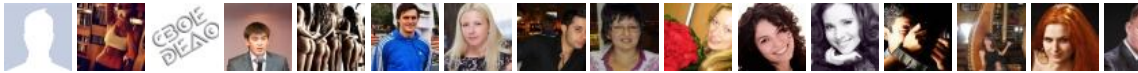
Что бы вы посоветовали людям, которые только собираются открыть свое дело?

Нужно сначала сформулировать свое намерение, то есть понять внутри себя, что ты хочешь, это ключевой момент дл бизнеса. Об этом подробнее можно прочитать в книге «Секрет» Ронды Берн. А главное - не бояться, а идти и делать.

Мне нравится Tweet

 **Бизнесбомба** на Facebook
 Мне нравится

915 пользователям нравится **Бизнесбомба**.



[Яндекс Директ](#) [Все объявления](#)

[Зимние шины Yokohama – в наличии!](#)

Дешево! Быстрая доставка по Москве или самовывоз! Свои склады и шиномонтаж!

sa.ru

[Соковыжималки всех видов!](#)

Ведущие производители! Огромный выбор! Доставка! Дешевле-только Даром.ру!

[Адрес и телефон](#) даром.ru

[Купить соковыжималку](#)

Качественные соковыжималки по выгодной цене.

vitesse.ru Москва

[Шины Yokohama купи со скидкой!](#)

Автошины Yokohama с дост Шиномонтаж. Хранение. 1: самовывоза.

s-shina.ru

[О компании](#)

[Реклама](#)

[Наши партнеры](#)

[Правила](#)

[Статьи от партнеров](#)

[Обратная связь](#)