

У цьому номері журналу «Власний бізнес» українські підприємці, керівники та власники бізнесу розповідають читачам журналу про те, як вони починали свій бізнес, і про ті проблеми, з якими довелося зіткнутись на початках.

ВОЛОДИМИР ЦАРЕНКО, ПРИВАТНИЙ ПІДПРИЄМЕЦЬ, ВЛАСНИК КАФЕ-БАРУ-МОТЕЛЮ «ЮКОН»:

– Починати підприємницьку діяльність було складно. Я був новачком, і ніхто мені не підказував, як краще обійти ті чи інші ризики ринку. Усе довелося вивчати самому.

Починав я зі співпраці з холодокомбінатом. Я зареєструвався підприємцем і продавав морозиво. Реалізувавши два ящики морозива, я заробляв 6-8 купонів. З часом перейшов на гуртовий продаж. Потім купив невеликий бус, а пізніше, відклавши більше коштів, придбав і більше авто. Почав возити товар на Закарпаття, у Рівненську область, на Тернопільщину. Було важко. По-перше, завжди хвилювався за товар, за кошти. Бувало, що віз при собі до сімдесяти тисяч гривень і, звісно, з такими грошима у ті часи в дорозі було страшно.

У результаті гуртового продажу вдалося відкласти певну суму (15 тис. грн), за яку я з часом купив магазин у с. Конопниця. Це було ще у 2001 році. Усі гроші, які заробляв на гурті, вкладав у цей магазин. Поступово робив реконструкцію. Звичайно, кафе-бар тут з'явився не відразу. Спершу тут також був просто магазин. Досі десь є ще старенька вивіска із шиферу з написом жовтими літерами «Магазин». У той час я також орендував магазини в Басівці та Годовиці. Але від них довелося відмовитись – відкрилося багато супермаркетів і великих торговельних мереж, і тримати маленькі магазини стало просто ризиковано.

Тоді я добудував тут, у с. Конопниця, мотель, а приміщення магазину перепрофілював під кафе-бар.

ІРИНА СНІТИНСЬКА, ПРИВАТНИЙ ПІДПРИЄМЕЦЬ, КЕРІВНИК І ПРОВІДНИЙ ТРЕНЕР ШКОЛИ РИТОРИКИ Й ОРАТОРСТВА «АГРУС»:

– Починала з ідеї про важливість уміння доносити свої думки, бути переконливим, щоб люди тебе почули. Колись я відмовилася від багатьох цікавих і важливих справ, оскільки почувала себе невпевнено перед аудиторією. Вважала, що таке хвилювання опанувати неможливо. А коли прийшло розуміння, що це надзвичайно просто і легко і що можна купатись у позитивних емоціях, стоячи перед великою кількістю людей, то відчула, що зобов'язана (навіть так!) допомогти іншим.

Я знала, що справа буде успішною, але вкладати значні кошти не хотілося, оскільки бізнес-досвіду, як такого, не було зовсім. Звідки брала його? Спиралася на власні уявлення, читала, спілкувалася на тренерських форумах, запитувала в успішних людей. За більшу частину платила власною працею та допомогою. За решту, за котру все-таки доводилося платити грошима, домовлялася про особливі умови. Основними витратами були оренда залу, друк поліграфічної продукції, забезпечення тренінгів (перерви на каву, канцелярські товари). Багато вкладала в освіту. Власних грошей цілком вистачало.

Найбільшою складністю для мене був набір груп. Першими учнями були рідні та друзі, які змогли переступити через стереотипи про те, що я можу навчати їх мистецтва публічного виступу. Я була спокійною і впевненою, розуміла, що людям, які знали мене іншою, було незвично швидко переналаштуватись на Ірину – тренера з ораторської майстерності.

Нині ми маємо справжню Школу: команду тренерів і помічників, ім'я, сотні позитивних відгуків про роботу від учасників, корпоративних замовників, багато нових і цікавих, у тому числі всеукраїнських, проектів, співпрацю з навчальними закладами, тренінговими компаніями. Тепер, особливо перед виборами, незнайомі шановані люди готові їхати до нас із різних точок Західної і навіть Східної України (якщо є важливим виклад українською), аби попрацювати кілька годин індивідуально. Кажу: «Світ із таким задоволенням ділиться зі мною радістю, отже, я йду у правильному напрямку!»

