

2023г.

№ 4

Предприниматель Якутии

**мой
бизнес**

ГАУ РС(Я)
«Центр «Мой бизнес»



Агата Гаврильева

Благодаря соцконтракту открыла свой
кондитерский цех

мойбизнес14.рф

8 800 100 58 80

Дайджест мероприятий Центра «Мой бизнес» на май 2023

4

Онлайн-семинар «Дизайн-мышление» в 14:00

мая

Спикер: Наталья Кашперская, заместитель генерального директора ГАУ РС(Я) «Центр «Мой бизнес»

5

Вебинар «Отбор проектов по гранту «Агротуризм» в 2023 году» 10:00

мая

Спикер: Гуляева Майя Степановна, начальник отдела оказания услуг ГКУ «ЦРО АПК»

10

Образовательная программа «Азбука предпринимателя» в 15:00

мая

Программа предназначена для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.

11

Вебинар «Самозанятость: от А до Я» 15:00

мая

Спикер: Вералина Сидорова — менеджер отдела оказания услуг ГАУ РС(Я) «Центр «Мой бизнес»

Услуга по выдаче USB токенов для субъектов МСП

Способы подачи заявки:

- по электронной почте –
88001005880@mail.ru
- по адресу г. Якутск, ул. Кирова, 18, блок Б;
- муниципальные районы РС (Я) – по адресам
обособленных подразделений, указанным на
портале МСП

мойбизнес14.рф 8 800 100 58 80

С радостью сообщаем, что ГАУ РС(Я) Центр «Мой бизнес» запускает комплексную услугу по выдаче USB-токена для субъектов малого и среднего предпринимательства совершенно бесплатно!

USB-токены – это специальные устройства, которые предназначены для записи электронной подписи в УЦ ФНС. Подходит для торгов, сдачи отчетности, работы на государственных порталах. Токены обеспечивают высокий уровень защиты при работе с интернет-банкингом, электронными документами и другими сервисами, связанными с передачей денежных средств.

Наши бесплатные токены предназначены для всех предпринимателей, зарегистрированных и ведущих свою деятельность на территории РС(Я), сведения о котором внесены в единый реестр субъектов МСП.

Чтобы получить токен, необходимо заполнить заявку на нашем портале по ссылке:

Услуга по выдаче USB токенов: [Ссылка](#)



История успеха

Соцконтракт помог кондитеру из Намского района запустить собственное производство



Предприниматель и инженер-технолог Агата Гаврильева решила окончательно уйти из найма, чтобы начать развиваться в сфере бизнеса. Она обратилась за помощью в Центр «Мой бизнес», где ей посоветовали подать заявку на соцконтракт. Получив финансовую поддержку, Агата смогла открыть свой кондитерский цех и исполнить давнюю мечту.

Агата Гаврильева родом из Намского района. По образованию она инженер-технолог хлебобулочных и мучных кондитерских изделий. Агата окончила магистратуру института холода и биотехнологий НИУ ИТМО в Санкт-Петербурге.

— «Несколько лет тому назад решила окончательно уйти из найма и работать «на себя» в своем родом Намском улусе. У меня достаточно большой опыт работы в кондитерском деле, поэтому и не думала пробовать себя в какой-то другой сфере. Мне очень нравится моя профессия, люблю создавать вкусные десерты и радовать людей».

История успеха

Сейчас Агата активно работает над расширением ассортимента. Кроме того, кондитер хочет в будущем открыть собственный фирменный магазин, где местные жители смогут приобретать ее продукцию. Агата советует начинающим бизнесменам трезво оценивать свои знания и навыки. Она советует выбирать ту сферу, в которой они хорошо разбираются, поскольку на рынок можно войти лишь при наличии качественного продукта.

По словам кондитера, ее вдохновляют и мотивируют положительные отзывы, которые высоко оценивают труд Агаты. Также предпринимателя радует то, что у нее становится все больше постоянных покупателей, а это означает, что люди раз за разом выбирают именно ее продукцию. — «В предпринимательской деятельности ты постоянно развиваешься и достигаешь новых высот. Когда работаешь в качестве наемного сотрудника, то не можешь раскрыть полностью свой потенциал, ведь все-таки находишься в составе большой команды. Будучи предпринимателем, справляешься со всеми трудностями самостоятельно и тем самым здорово прокачиваешь свои лидерские качества», — рассказала кондитер.



История успеха

Агата считает, что трудности необходимы для бизнесмена. Проходя через них, он становится сильнее, лучше и приобретает ценный опыт. Кондитер отмечает, что нужно обязательно делиться переживаниями, связанными с работой, с семьей и людьми, имеющими опыт в данной отрасли. Предприниматель рекомендует не пренебрегать советами тех, кто знает больше тебя.

Как рассказывает Агата, ее стартовый капитал составлял около миллиона рублей. В начале она составила подробный бизнес-план своего проекта и рассчитала примерную производительность цеха, его себестоимость и затраты.

— «Важно рассчитать реальную прибыль производства, чтобы объективно оценивать рентабельность бизнеса. В период нестабильных цен на продукты и сырье необходимо оптимизировать все затраты, правильно посчитать себестоимость изготавливаемой вами продукции».

Агата перед тем, как начать реализовывать бизнес-проект, обратилась в Центр «Мой бизнес» за консультацией. Представитель Центра «Мой бизнес» в Намском районе Марфа Тарабукина посоветовала ей принять участие в конкурсе на заключение соцконтракта, а также получить единовременную материальную поддержку на открытие своего бизнеса от Центра занятости населения. Успешно пройдя отбор, Агата получила финансовую помощь от государства и смогла наконец-то запустить собственное производство.

— «Хочу выразить благодарность Центру «Мой бизнес» и Центру занятости населения за эту неоценимую поддержку! Благодаря соцконтракту и единовременной помощи мне удалось открыть кондитерский цех и изменить свою жизнь к лучшему. Более того, Марфа Тарабукина помогла мне с регистрацией бизнеса, выбором налогового режима и открытием счетов. Могу с уверенностью сказать, что Центр «Мой бизнес» предоставляет качественную поддержку предпринимателям Якутии!», — подчеркнула Агата.

История успеха

Многодетная мама Розалия Николаева развивает сервис по сопровождению детей «Автоняня»

Предприниматель и многодетная мама Розалия Николаева в 2019 году начала оказывать услуги по сопровождению детей. Спрос во много раз превышал предложение, поэтому она решила расширить бизнес. В интервью Розалия рассказала, как им с мужем удалось разработать приложение «Автоняня», а также поделилась планами по развитию проекта.



— Расскажите о себе — чем занимались до открытия бизнеса?

— В 2014 году мы с мужем решили переехать из улуса в город Якутск. Я работала обычным менеджером в банковском учреждении, а в 2017 году ушла в отпуск по уходу за ребенком. Вот тогда и встал вопрос перевозки и сопровождения детей, у нас их трое: старший более-менее хорошо знал город и мог самостоятельно ездить, а вот дочка только пошла в первый класс, поэтому в то время необходимо было что-то предпринять. Мы заглянули в интернет, чтобы посмотреть, оказывает ли кто-то такую услугу, и оказалось, что никто этим не занимается. Супруг постоянно ездил в командировки, поэтому надо было начать действовать самой. Я вызвала на помощь свою маму, чтобы она следила за детьми во время моего обучения в автошколе. Успешно пройдя обучение, я получила заветные водительские права. Смогла наконец-то самостоятельно возить детей в различные образовательные учреждения и «откатала» таким образом 2,5 года.

История успеха

— Когда решили открыть собственное дело?

— В 2019 году по объявлению нашла других мам, которым нужна была услуга по сопровождению детей. Так я и стала параллельно перевозить других детей в школы и детские сады. За эти пару месяцев работы поступало столько заказов, что я уже не успевала. Мне даже приходилось вынужденно отказывать клиентам. Поняла, что мне необходимо найти еще одну женщину-водителя, и я сразу подала объявление. Так нас стало двое, а к концу 2019 уже было десять «автонянь». Сейчас у нас трудятся около 80 прекрасных женщин-водителей, все они многодетные мамы, которые возят своих детей и детей клиентов в образовательные учреждения. В этом году подключились и папы-водители, и теперь в нашем приложении «Автоняня» можно выбрать пол водителя.



— Как происходит отбор водителей? Какие документы требуются для того, чтобы стать «автоняней»?

— Скажу, что отбор у нас строгий. Всех будущих сотрудников мы проверяем по линии МВД: смотрим, есть ли судимость у человека. Также проверяем здоровье кандидатов, то есть требуем медицинские справки установленной формы. Мне, как маме троих детей, важно, чтобы водитель был здоровым и доброжелательным, поэтому тщательно относимся к этому вопросу.

— Каков был стартовый капитал? Какие инструменты использовали для продвижения бизнеса?

— Вы не поверите, но как такового стартового капитала у нас не было. Можно сказать, что начала с нуля. Я лишь использовала весь свой потенциал, направила все силы на реализацию бизнес-проекта. Мои клиенты здорово мотивировали меня, ведь я видела, что наша услуга очень востребована. Люди нуждаются в таком продукте, и это вдохновляет меня на дальнейшие свершения. Сарафанное радио является самым лучшим инструментом маркетинга. Родители активно пишут положительные отзывы и приглашают своих знакомых, близких.

История успеха

— Как Вы поняли, что необходимо разработать свое приложение?

— В 2022 году супруг включился в бизнес-проект, стал помогать мне, и сейчас мы ведем общее семейное дело. У мужа большой опыт работы с клиентами, поэтому он на время взял работу диспетчера: принимал и оформлял все заказы. Летом прошлого года мы поняли, что нужно создать собственное приложение, поскольку вести бизнес вручную было уже невозможно. Мы нашли разработчиков и начался долгий процесс реализации нашей идеи в окончательный продукт. Спрос на наш сервис только рос, по этой причине я тоже стала выезжать и помогать «авто няням». Наконец в январе этого года запустили приложение в тестовом режиме. В настоящее время у нас есть полноценное работающее приложение, где мы получаем звонки из разных городов. У нас даже из других стран спрашивают, когда заработает приложение в их городах. Сейчас консультируемся со специалистами и упаковываем бизнес во франшизу. Со следующего года планируем охватить всю Россию.

— Будете ли расширять ассортимент предоставляемых услуг?

— Мы активно работаем над расширением списка услуг, внедряем собственный маркетплейс внутри нашего сервиса. В приложении клиент уже может получить услугу приходящей няни, пешей няни (для тех, у кого школа, детский сад находятся в шаговой доступности). Более того, есть возможность вызвать мастеров на дом: лайшмейкера, визажиста, специалиста по маникюру, детского массажиста или ортопеда. Все эти услуги предоставляют также мамы. Конечно же, мы тщательно проверяем всех мастеров на наличие соответствующей лицензии, медицинской книжки и свидетельства на предоставление услуг. В маркетплейсе можно будет заказать детское питание, арендовать прогулочные коляски, детские матрасы, автокресла, кровати и многое другое. На сегодняшний день у нас более 2000 пользователей, которые установили приложение, и из них 1800 людей активно пользуются услугами «Авто няни», что очень радует!

— Как распределяете обязанности с супругом в предпринимательской деятельности?

— Мы дополняем друг друга, умеем понимать с полуслова, а также работаем сообща, как сплоченная команда. Если он что-то не может, то я беру на себя эту задачу и наоборот. Действуем, как единый организм. В прошлом году получила статус социального предпринимателя. Учитывая направление нашей деятельности, обязательным требованием для работы с детьми является наличие медицинского образования. По этой причине сейчас учусь на фельдшера в Якутском медицинском колледже, муж помогает во многих делах, чтобы я смогла сосредоточиться на учебе.

История успеха

— Насколько предпринимателю необходимо активно принимать участие в своем бизнесе?

— Первые три года, конечно же, необходимо участвовать активно. Далее с опытом начинаешь понимать, в какие процессы нужно включаться, а какие можно делегировать. Когда нам удалось полностью запустить приложение, 90% своих обязанностей мы переложили на сервис. Прием заказов, распределение, формирование тарифов, процесс оплаты – все эти процессы автоматизированы. Остальные 10% приходятся на работу с клиентами и водителями. Нужно понимать, что без должного внимания проект может рухнуть. По этой причине всегда надо держать руку на пульсе. Качество сервиса мы ставим на первое место, отслеживаем каждый заказ и заботимся о клиентах. Если заказчик поставил низкую оценку, то сразу подключаемся, общаемся и ищем причину.

— Что Вам дает энергию, чтобы не останавливаться на достигнутом?

— Энергию дает сам процесс ведения бизнеса. Мы любим то, чем занимаемся, прикладываем максимум усилий и работаем на все сто. Если человеку не нравится его бизнес, то ничего не получится. Заставлять себя точно не нужно.

— Что можете посоветовать начинающим предпринимателям?

— Всегда страшно начать свое дело, но нужно преодолевать все эти страхи. Необходимо взять себя в руки и решительно действовать. Если что-то не получается, не падать духом и верить в себя. Если ты горишь своим бизнес-проектом, то вставай и делай, иди вперед, ведь только так можно чего-то достигнуть. Важно найти опытного наставника, который сможет дать свои рекомендации. Для меня таким человеком является супруг. Он занимается предпринимательством с 2008 года, поэтому знает все «от» и «до». Конечно, стать бизнесменом, открыть фирму, создать оригинальный продукт – очень захватывающе и перспективно, но требует сил, времени и большой отдачи. У многих есть идеи для бизнеса, но лишь немногие стартуют и идут к исполнению своей мечты. Предпринимательство – непростое и рискованное занятие, но здесь есть и свои преимущества. Сфера бизнеса для меня – это, прежде всего, путь к успеху, личностному росту и самосовершенствованию.



НАШИ КОНТАКТЫ



ПОРТАЛ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РС (Я)

[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOIBIZNES14.RF)



677000, Г. ЯКУТСК, УЛ. КИРОВА, Д.18, БЛОК Б



ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ

8 800 100-58-80



МЕССЕНДЖЕР WHATSAPP

8 924 873-00-97



MB@B14.RU

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ



[T.ME/MOIBIZ14](https://t.me/MOIBIZ14)



[VK.COM/MOIBIZ14](https://vk.com/MOIBIZ14)



МОЙ БИЗНЕС ЯКУТСК



МОЙ
бизнес

