

2023г.

№ 9

Предприниматель Якутии



Дизайнер Ольга Неустроева развивает якутский бренд национальной одежды «Хотой»

мойбизнес14.рф

8 800 100 58 80

Дайджест мероприятий Центра «Мой бизнес» на июнь 2023

15

Вебинар «Госзакупки для малого и среднего бизнеса» с 16.00

ИЮНЯ

Спикеры: Юлия Климина (г. Москва)
Олеся Добротина (г. Екатеринбург)

16

Вебинар «Бизнес на базе отдыха» с 15.00

ИЮНЯ

Спикер: совладелица гостиницы и загородного отеля «ОртоДойду» Марианна Андреева.

20

Вебинар «Как начать продавать на маркетплейсах» с 15.00

ИЮНЯ

Артем Стешенко – директор по развитию компании «Sellercenter»

24 - 25

Республиканский фестиваль кузнечного мастерства народа Саха «Саха тимирэ: Сөргүтүү»

ИЮНЯ

Место проведения: Местность «Ус Хатын»,
туьулгэ кузнецов, площадка №17 «Уустар
түһүлгэлэрэ»

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](#)



Мероприятие

«Бизнес-дети» прокачали навыки и готовы к большему



13-14 июня в Центре «Мой бизнес» прошел образовательный интенсив «Бизнес-дети».

«Бизнес-дети» — тренинг для детей и подростков от 14 лет. В течение двух дней на интерактивных занятиях ребята развивали свои предпринимательские способности, ораторские навыки и осваивали методы создания перспективных бизнес-идей. Всего обучение прошли 23 школьника.

Мероприятие

Преподаватель Анна Филиппова:

Двухдневный интенсив – тренинг мы проводим в этом году впервые. Наша цель — разбудить в детях способность выходить из старых шаблонов и научиться думать как предприниматель. В игровой соревновательной форме дети работали над созданием своих бизнес-проектов. За два дня мы получили много интересных бизнес – идей в разных форматах каждый раз с чем то новым. Участникам интересно самостоятельно зарабатывать деньги, они поняли для себя, что в будущем могут заниматься собственным бизнесом.

Участница тренинга Милена Винокурова:

«Наша команда называется Woman, она классная, все очень дружные и жизнерадостные. Вчера и сегодня мы работали над разными бизнес-идеями. Например, у нас был проект салона красоты, проект по перевозке деревьев и цветов на вертолете и изготовления шоколада ручной работы. Это очень увлекательно и дает много опыта. «Бизнес-дети» крутой проект. Мне все очень понравилось.»

Участники защитили свои проекты перед жюри, каждый получил сертификат, а лучшие — путевку в финал Республиканской олимпиады по предпринимательству.



Дизайнер Ольга Неустроева развивает якутский бренд национальной одежды «Хотой»



Ольга Неустроева с супругом производят национальную и стилизованную одежду с 2018 года. Сейчас бренд «Хотой» объединяет вокруг себя молодых дизайнеров и выпускает уникальные коллекции, которые рассчитаны на людей разных возрастов. В интервью Ольга рассказала, почему она выбрала профессию дизайнера, а также поделилась планами по развитию бизнеса.

— Расскажите о себе — чем занимались до открытия бизнеса и как пришли к своей профессии?

— Я окончила Намское педагогическое училище по специальности «учитель черчения и рисования». Получив диплом, устроилась работать в школу в моем родном селе Модут Намского района. В училище я получила базовые навыки конструирования и моделирования одежды и в 2000 году параллельно со своей основной работой начала шить различные мелкие изделия, брала заказы от местных жителей. Через 2-3 года уже стала работать у себя на дому, купила швейную машинку и сделала из своей комнаты мастерскую.

История успеха

Через некоторое время переехала в Намцы, где устроилась работать поваром. Помимо этого, я продолжала шить на заказ, набиралась опыта. Почти всем навыкам мне приходилось учиться самостоятельно, поскольку знаний, полученных в педучилище, было недостаточно. Я постоянно училась и в скором времени уже шила школьные костюмы, якутские национальные наряды и другое. Затем я некоторое время работала костюмером в местном клубе, где вплотную начала шить национальную одежду.

В 2014 году вместе с мужем переехала в Якутск. В городе появилась уверенность в том, что я буду только шить на заказ и развиваться по этому пути. Сразу завела страницу в соцсетях, где меня начали находить клиенты. Тогда у меня появилось очень много покупателей, поэтому начала серьезно думать над расширением бизнеса. Я наняла несколько швей, которые выполняли заказы у себя на дому.

Моя бабушка была швеей, а отец обладал художественным талантом. С детства у меня были творческие задатки и богатое воображение, при этом достаточно легко давалось конструирование и моделирование одежды, думаю, что все это повлияло на мой выбор профессии.



История успеха

— Когда начали производить собственную одежду? Как вам удалось запустить производство?

— В 2018 году супруг настоял на том, что мне необходимо развиваться в качестве дизайнера одежды. Я стала серьезно рассматривать это предложение, ведь все-таки я отучилась на конструктора-модельера, начала изучать истории известных брендов. К тому моменту я уже понимала, что у меня хорошо получается создавать якутскую национальную одежду, это стало основой концепции моего бренда. Тогда супруг решил сделать творческую мастерскую в одной из комнат нашей квартиры. Можно сказать, что там был экспериментальный цех, где мы создавали нашу первую коллекцию. Я приступила к разработке моделей, решила, что это будет одежда для мужчин, потому что мужской национальной одежды было представлено немного.

Коллекция вышла в 2019 году, мы создали рубашки и камзолы в национальном стиле. Тогда сразу начали активно продвигать и рекламировать свой бренд – нанимали блогеров, чтобы «Хотой» стал более узнаваемым. Коллекция очень понравилась мужчинам, мы быстро продали все изделия и получили много новых заказов от клиентов. Окрылившись этим ошеломительным успехом, приступили к разработке женской коллекции одежды, которую назвали «Якутская архаика». Коллекция также имела оглушительный успех, ведь за основу были взяты архаичные национальные костюмы. Многие начали говорить о нас, все модели сразу раскупили, а также поступили новые заказы.

Наш стартовый капитал составлял около 128 тысяч рублей. На эти средства приобрели ткани для первой коллекции и выплатили зарплату швеям. Всю выручку, которую получали, пускали в оборот – покупали расходные материалы, платили зарплату сотрудникам. Вот таким образом развивали наш бизнес.



История успеха

— Как появилось название бренда «Хотой»?

— Название «Хотой» пришло ко мне ночью, когда я выполняла очередной заказ. Между перерывами рассматривала журналы и вдруг наткнулась на старинную женскую шубу «Хотойдоох сон». На спине было стилизованное изображение орла – меня сразу осенило, что это изображение нужно взять за основу нашего бренда, ведь для предков народа Саха орел был оберегом. К тому же первая коллекция одежды была рассчитана на мужчин, а орел символизирует мужскую силу. Так и появилось название «Хотой» (в пер. с якут. – орел).



— Какие рабочие задачи берете на себя?

— У нас небольшое предприятие, поэтому многие задачи выполняю самостоятельно. Я придумываю дизайн одежды, рисую макеты, самостоятельно подбираю ткани и фурнитуру, конструирую лекала. Все эти функции должны выполнять несколько человек, но пока все делаю сама. Я и швец, и жнец, и на дуде игрец, но вся эта работа для меня не в тягость. Кроме того, в экспериментальном цеху вместе с другими швеями смотрим модели, распарываем и корректируем их, а потом шьем. За время существования бизнеса нам помогло очень много людей. Хочу сказать отдельное спасибо всем своим швеям, ведь без них ничего бы не получилось! Также благодарю супруга, его родителей, моих подруг и блогеров за оказанную мне поддержку. Пользуясь случаем, выражаю благодарность Саргылаане Николаевне, владелице магазина «Ажура», за ее помощь, без нее мы бы не вышли на этот уровень!

История успеха

— Какими способами продвигали бренд «Хотой»? Как сейчас развиваете бизнес?

— Мы участвовали в различных выставках, дефиле, показах, активно работали с блогерами. В общем продвигали бизнес, как только могли. В прошлом году взяли в аренду помещение, переехали туда всем коллективом, чтобы вместе работать в одном цеху. Можно сказать, что у нас экспериментальный цех. Средства от продажи вкладываем в развитие бренда, постепенно приобретаем хорошие швейные машинки, мебель, а недавно стали заказывать рулонами ткани, фурнитуру, тесьму из Турции, Китая и Москвы. Также ездили в Среднюю Азию, чтобы договориться с поставщиками по поводу материалов. Каждый сезон выпускаем разные варианты национальной одежды. Думаю, что мы одни из тех, кто ввел в моду национальный колорит в одежде. Благодаря нам многие стали носить якутские наряды в повседневной жизни. Считаю, что тем самым «Хотой» вносит большой вклад в сохранение культуры народа Саха.



История успеха

— На какую аудиторию рассчитан бренд «Хотой»? Собираетесь ли заняться расширением ассортимента в ближайшее время?

— В настоящее время работаем над запуском нового направления – «Хотой этно». Также в планах линия «Хотой күннээби» — повседневная одежда. Наш бренд рассчитан на всю семью, есть женская, мужская и детская одежда.

— Пользовались ли Вы мерами государственной поддержки? Если да, то какими?

— В начале ведения бизнеса обращалась в Управление социальной защиты населения и труда г. Якутска для заключения соцконтракта. Собрала необходимые документы, написала бизнес-план и успешно защитила бизнес-проект перед комиссией. На вырученные средства купила паровой утюг, швейные машинки и манекены.

Также получала поддержку в Центре «Мой бизнес». Здесь нам сделали фирменную упаковку с изображением нашего бренда, за что мы очень благодарны!



История успеха

— Какие у Вас планы по развитию бизнеса?

— В будущем хотим расширить цех и выйти на рынки других регионов. В этом году удалось получить официальный торговый знак, недавно выдали свидетельство, чем мы очень гордимся! Также активно работаем с начинающими молодыми дизайнерами, продаем их работы на своей площадке, формируя вокруг бренда «Хотой» сообщество дизайнеров.



История успеха



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](tel:88001005880)



МЕССЕНДЖЕР WHATSAPP

[8 924 873-00-97](tel:89248730097)



MB@B14.RU

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ



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



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



МОЙ БИЗНЕС ЯКУТСК



МОЙ
бизнес

