

№16 2023 Г.

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЯКУТИИ



**«LUCAS». Путь от самоучек до бренда премиальных аксессуаров**

мойбизнес14.рф 8 800 100 58 80

**мойбизнес**  
ГАУ РС(Я) «Центр «Мой бизнес»



# БЕСПЛАТНЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



В ГАУ РС(Я) «Центр «Мой бизнес» продолжается прием заявок от предпринимателей и самозанятых граждан Якутии на оказание бесплатных услуг по продвижению бизнеса.

Вы можете бесплатно разместить рекламу вашей продукции на ТВ, радио, билбордах и других информационных площадках, а также получить услугу по созданию фотоконтента, разработке фирменного стиля, изготовлению фирменной упаковки, составлению бизнес-плана и другое. Вы также можете получить у нас USB-токен совершенно бесплатно!

Заявки принимаются по электронной почте [mb@b14.ru](mailto:mb@b14.ru); в офисе оказания услуг по адресу: г. Якутск, ул. Кирова, 18, блок Б, и у представителей Центра «Мой бизнес» в районах республики.

***РАЗВИВАЙ БИЗНЕС ВМЕСТЕ С НАМИ!***



## «LUCAS» путь от самоучек до бренда премиальных аксессуаров

**Алиса и Лука Вознесенские до открытия своего производства занимались многими бизнес-проектами. В период с 2017 по 2018 год Лука начал обучаться кожевенному ремеслу и стал делать успехи в этом деле. Вернувшись в Якутск, супруги открыли мастерскую и по сей день развивают собственный бренд «LUCAS». В интервью Алиса рассказала, как Лука обучился ремеслу, что они используют для продвижения бренда и какие у них планы по развитию бизнеса.**

**– Расскажите о себе – чем занимались до открытия бизнеса?**

– Мы с супругом много чем занимались до того, как открыли наше производство. В основном это были совместные проекты, которые развивали в 2017-2018 гг. Когда нам было по 18 лет, начали работать вместе. Тогда Лука был фотографом, а я отучилась на визажиста – в тандеме устраивали фотосессии под ключ.

Потом мы одни из первых в Якутске начали собирать подарочные боксы. Продавали их онлайн около двух лет, также участвовали на новогодних ярмарках в торговых центрах и изготавливали на заказ свадебные наборы. Параллельно Лука делал свои первые шаги в кожевенном ремесле. В конце 2020 года открывали кофейню в одном из ТЦ Краснодара, а потом случилась пандемия, и нам пришлось все закрыть.

**– Когда решили заняться кожевенным ремеслом? Чем привлекло это дело?**

Потом мы одни из первых в Якутске начали собирать подарочные боксы. Продавали их онлайн около двух лет, также участвовали на новогодних ярмарках в торговых центрах и изготавливали на заказ свадебные наборы. Параллельно Лука делал свои первые шаги в кожевенном ремесле. В конце 2020 года открывали кофейню в одном из ТЦ Краснодара, а потом случилась пандемия, и нам пришлось все закрыть.

**– Когда решили заняться кожевенным ремеслом? Чем привлекло это дело?**

– В 2017 году Лука увлекся скрапбукингом и однажды решил из искусственной кожи сделать себе обложку на паспорт и блокнот. Потом ему пришла идея что-нибудь сшить из натуральной кожи. Мы сразу пошли в местный магазин, чтобы купить натуральную кожу. В городе не смогли найти подходящих инструментов, поэтому в ход пошли разные подручные средства.

Ему пришлось сшить кошелек обычными нитками, а дырки пробить шилом. Так у него получился первый самостоятельно сделанный кошелек, который он сразу же продал. Ему это ремесло очень понравилось, родители его сразу поддержали в этом начинании. Мы, заказав инструменты, ждали их, а Лука в это время учился, смотря ролики на YouTube.

– Как он стал профессионалом в этом деле? Что необходимо для освоения этой профессии?

– Лука – самоучка. В начале он учился по видеороликам уже опытных мастеров. Когда мы в 2019 году переехали в Краснодар, у него появилось желание пройти полноценное обучение. Однако в Краснодаре мы не нашли мастеров, которые бы обучали кожевенному ремеслу, поэтому он решил, что возможно для него найдется работа в этой сфере.

К моему удивлению, ему получилось сразу найти подходящую вакансию. Как только он открыл сайт, на самой первой строчке была та самая должность кожевника в местную фирму по изготовлению элитных аксессуаров из натуральной кожи и карбона. Вот там ему удалось подтянуть все свои умения и навыки. Я считаю, что самое главное в этой профессии – это аккуратность, любовь к творчеству, постоянное развитие и полная отдача.



**– Когда решили открыть свое производство? Как искали первых клиентов?**

– Когда жили в Краснодаре, мы два года работали онлайн. С каждым месяцем количество клиентов росло, а 80% наших заказчиков было из Якутии, поэтому приняли решение запустить наше первое производство именно в Якутске. В ноябре 2021 года вернулись в родной город и в том же месяце открыли мастерскую, которая работает по настоящее время. Первых клиентов искали через социальные сети. С самого начала мы работаем над визуалом и пополнением нашего контента, большой акцент делаем на фотографиях наших изделий.



**– Каков был стартовый капитал? Что было необходимо для запуска производства?**

– Два года мы работали без оборудования, все делали вручную. В нашей съемной квартире в Краснодаре одну комнату использовали в качестве мастерской – днями и ночами шили там заказы. Когда открыли производство в Якутске, купили свое первое оборудование – машинку для спуска края кожи, она значительно упростила нам работу.

Через некоторое время приобрели уже швейную машинку, но мы до сих пор все изделия шьем только вручную, и только оптовые/корпоративные заказы шьем на машинке. Могу сказать, что в этой сфере стартовый капитал необходим минимальный. Для запуска производства достаточно закупиться натуральной кожей и базовыми инструментами. Все изделия можно шить вручную на дому.

**– Были ли какие-либо трудности в начале ведения бизнеса? Если да, то как с ними справились?**

– Когда производство маленькое, а заказов много, можно не успеть по срокам. Иногда происходило так, что некоторые клиенты ждали свои заказы по 1-2 месяца, поскольку мы тогда работали только вдвоем. Также на это влияли сроки доставки до Якутска. Сейчас мы стараемся все делать в срок, чтобы заказчику не приходилось так долго ждать.

**– Расскажите подробнее о бренде «LUCAS» – когда он родился? Какие изделия можно приобрести?**

– Когда Лука только начал заниматься этим ремеслом, это было как хобби, которое приносило ему какой-то доход. С самого начала у него были клиенты, но я почему-то не рассматривала это в качестве основного вида деятельности. В 2021 году мы решили работать вместе и превратить его хобби в премиальный бренд кожаных аксессуаров.

Сейчас у нас можно заказать абсолютно любое изделие из натуральной кожи. В основном у нас индивидуальные заказы, поэтому можем сделать вещь по эскизам наших клиентов. Кроме того, мы предоставляем пожизненную гарантию на всю нашу продукцию.

**– Кто Ваши клиенты? Какие изделия пользуются наибольшим спросом?**

– Наши клиенты – это ценители ручной работы и высокого качества. Я рада, что многие нам доверяют, ведь мы очень много трудились над этим. Наибольшим спросом пользуются мужские и женские сумки, портфели, рюкзаки и кошельки.

## – Какие материалы используете в производстве?

– Мы работаем только с высокосортной натуральной кожей из Италии и Франции. В производстве также используем качественную фурнитуру.

## – Когда начали обучать людей? Какие курсы сейчас представлены?

– Мы начали обучать с 2021 года. Сперва это были однодневные мастер-классы, а потом базовые курсы. Сейчас мы стараемся каждый месяц проводить пятидневный базовый курс для новичков, где каждый желающий может за 5 дней получить базовые знания по ремеслу и сшить целых 5 изделий с нуля – это женская сумка с подкладом, поясная сумка-банан, кошелек, обложка на паспорт и картхолдер.

Более того, у нас есть курс повышения квалификации для действующих мастеров. С прошлого года мы начали ездить по другим городам, чтобы обучать людей. Несколько раз бывали в Улан-Удэ, Иркутске, и вот недавно впервые ездили в Кызыл. В планах у нас еще Москва, Красноярск, Новосибирск и Элиста.





## – Как можно приобрести Ваши изделия?

– Мы принимаем заказы и онлайн, и оффлайн. Через социальные сети и мессенджеры принимаем ежедневно, также можно приехать напрямую к нам в мастерскую и на месте оформить заказ.

## – Как распределяете обязанности между собой?

– Все наше производство, обучение и ремонт лежит полностью на Луке, а я отвечаю за продажи, маркетинг и продвижение. У нас есть свой специализированный магазин для кожевников в Якутске, где я также занимаюсь реализацией натуральной кожи, фурнитуры. Новые коллекции и изделия всегда обсуждаем друг с другом и придумываем все вместе, советуемся по нашим задачам.

## – Каких принципов придерживаетесь в бизнесе?

– Мы всегда ставим на первое место работу и клиентов. У нас нет какого-то определенного графика работы и выходных, поскольку работаем каждый день, каждый час. Стараемся стопроцентно вкладываться в развитие нашего бизнеса.

## – Какими достижениями гордитесь больше всего?

– Больше всего гордимся тем, что развиваем кожевенное ремесло в нашей республике. У нас более 500 учеников по Якутии – многие из них открыли мастерские, собственное производство и тем самым улучшили качество своей жизни. Да и в целом, приходя к нам, люди вдохновляются на трансформацию своего хобби в полноценный бизнес.



– Пользовались ли Вы какими-нибудь мерами государственной поддержки? Если да, то какими?

– В этом году мы обратились в Центр «Мой бизнес» за получением услуги по продвижению продукции на телевидении. Нам уже отсняли рекламный видеоролик, и мы теперь ждем, когда его начнут показывать по нашим каналам. Спасибо Центру за бесплатную услугу, ведь такая поддержка сделает наш бренд более узнаваемым в республике!

– Какие планы по развитию бизнеса?

– У нас много планов. Скоро будем открывать новое направление в мастерской – ремонт и реставрация кожаных изделий. В будущем хотим еще производить обувь, одежду и украшения. В следующем году нацелены на открытие своего первого бутика в Якутске!



## Мама-предприниматели делятся своими секретами успеха

**Центр «Мой бизнес» поздравляет всех матерей республики с прекрасным праздником в РС(Я) – Днем матери. Мы от всей души благодарим вас за непростой материнский труд, за чуткость и искреннюю любовь. В этот день мы хотим познакомить вас с женщинами-предпринимателями, которые не только успешно реализуют себя в бизнесе, но и в материнстве.**

Наталья Иванова до открытия бизнеса работала поваром и технологом общественного питания. Сейчас она предоставляет услуги кейтеринга и радует клиентов авторскими десертами. У Натальи трое детей, поэтому она не понаслышке знает, как бывает трудно уделять время не только детям, но и своему бизнесу. Как признается самозанятая, именно благодаря своим детям ей удается достигать новых высот в предпринимательстве, ведь они являются ее главными источниками вдохновения и мотивации.



**Наталья Иванова:**

– «Я все делаю ради моих детей и мамы. Семья не только дает большую поддержку, но и здорово мотивирует на достижение целей. Особенно радует то, что я являюсь настоящим примером успешного и счастливого человека для своих детей. Они вдохновляются моей историей и стремятся к лучшему. Надеюсь, что в будущем они будут ориентироваться на меня по жизни и добиваться большего. Молодым мамочкам, которые только начинают вести бизнес, советую ничего не бояться. Если даже страшно, надо попытаться и начать с малого. Главное – верьте в себя и действуйте во благо своих малышей!».



**Надежда Сивцева** с самого детства знала, что станет врачом. По специальности она является терапевтом. Позже она обучилась мануальной терапии и познакомилась с остеопатией. В 2019 году Надежда решила основать собственный Центр здоровья и красоты «SOUL GARDEN» и начать свой предпринимательский путь. Сейчас в «SOUL GARDEN» доступен различный спектр услуг: консультация и лечение у специалистов по остеопатии, педиатрии, мануальной терапии, неврологии, а также лечебный массаж, флоатинг и SPA-процедуры для восстановления физического и морального здоровья, освобождения от стресса и поддержания красоты.

— «Главное – любить свое дело и своих близких. Никаких лайфхаков для того, что всюду успевать, к сожалению, нет. Я особо не придерживаюсь плана и делаю всё по зову сердца. Стараюсь участвовать во всех мероприятиях и делаю это не для галочки, а искренне, от всей души. Мне важны контакты с окружающими людьми, ведь даже разговор с коллегой за чашкой чая на кухне клиники для меня много значит. Такого же принципа придерживаюсь дома с детьми и супругом. Я дорожу каждым и стараюсь всячески их поддерживать!».

**Наталья Оконешникова** является именитым food-фотографом, автором популярных кулинарных книг, издателем собственного журнала «Вкусно, быстро и легко», победителем Всероссийского конкурса food-фотографов «Foodstylestar» и конкурса фотографов «Russian Photo Awards». Кроме того, она прекрасный кулинар, мама двоих детей и разносторонне творческая личность.

– «Материнство и бизнес требуют большой отдачи, поэтому здесь важно соблюдать баланс. Это не всегда удается, но я стараюсь. Мой график работы довольно гибкий и часто подстраивается под распорядок дня нашей семьи. Также будет отлично, если вы сможете выработать привычки по совместной деятельности. К примеру, читать вместе с детьми книги перед сном, у нас уже это вошло в привычку, или совместно смотреть фильмы. Я стараюсь подбирать такие кинокартины, которые будут интересны детям. Вот такое времяпрепровождение здорово нас сближает!».



## 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](mailto:MB@B14.RU)

## СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ



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



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



МОЙ БИЗНЕС ЯКУТСК



**МОЙ**  
бизнес

