

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЯКУТИИ



Рустам Халильрахманов: «Самое главное – это доверие между руководителем и его менеджерами»



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; 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!



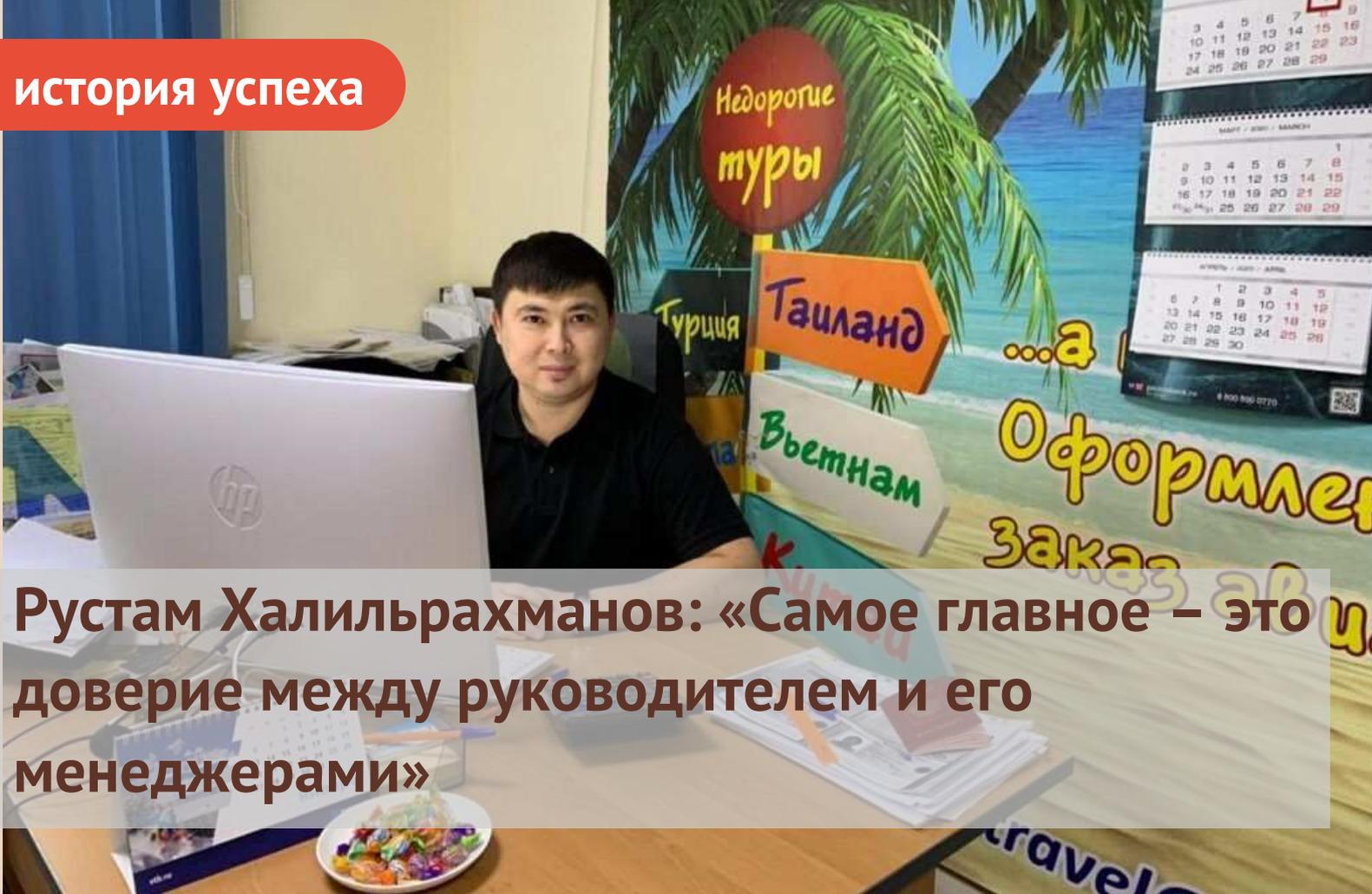
«Бизнес-читалка» от Центра «Мой бизнес»

На этот раз мы разберем книгу из нашей библиотеки "Переговоры с монстрами. Как договориться с сильным мира сего".

Эта книга про российскую школу переговоров. Как мы знаем, западная литература не всегда подходит под наши реалии. В этой книге есть много примеров из жизни автора и мировой истории, приведены разные техники переговоров. Книга уникальна тем, что она поможет прежде всего в общении с заведомо более сильными участниками переговоров, которые в издании называются «монстры».

В книге можно узнать о том, как:

- противостоять давлению «монстров»;
- выходить из тупика в переговорах;
- правильно отвечать на провокационные вопросы;
- включать рациональную сторону в критической ситуации;
- определять позиции еще до начала переговоров.



Рустам Халильрахманов: «Самое главное – это доверие между руководителем и его менеджерами»

Основатель туристического агентства «Intravel» Рустам Халильрахманов во время студенчества возил туристические группы из Якутска в Китай. После окончания обучения он работал менеджером в различных турфирмах. Благодаря большому опыту работы ему удалось без особых трудностей открыть уже собственный бизнес в сфере туризма.

Как рассказывает Рустам, он сначала пробовал работать по специальности, однако со временем понял, что туризм для него все-таки ближе. С 2007 года он начал работать менеджером в туристических агентствах. Навыки и знания, полученные благодаря этому опыту, позволили ему без каких-либо сложностей открыть уже свою туристическую организацию «Intravel».

– «Я считаю, что в туризме особенно классно, когда ты познаешь что-то новое, путешествуешь, знакомишься с разными интересными людьми. Работа в этой сфере предполагает то, что тебе необходимо постоянно путешествовать, пробовать на себе все то, что ты продаешь и предлагаешь туристам. Человек все-таки не может продавать продукт, который не испробовал на себе.



По этой причине я и мои менеджеры побывали практически везде – в тех странах, где мы реализуем туры, а это, можно сказать, весь мир».

Туристическое агентство «Intravel» предоставляет услуги по оформлению визы, реализует туры по России и за границей, а также осуществляет продажу авиабилетов. По словам Рустама, его стартовый капитал составлял около 50 тысяч рублей.

«Для открытия бизнеса в сфере туризма необходимо иметь хороший кругозор, знать географию, быть усидчивым, целеустремлённым, обладать стрессоустойчивостью, поскольку здесь ты работаешь с разными туристами, у которых есть свои индивидуальные запросы. Кроме того, важно быть дружелюбным с людьми, ведь тут надо много общаться, находить подходы к людям», – подчеркнул предприниматель.

Рустам признается, что не испытывал каких-либо трудностей в начале ведения бизнеса, поскольку накопленный опыт работы и глубокие знания в этой сфере помогли ему подготовиться ко всем нюансам и сложностям.

– «Когда я работал во время студенчества, основным направлением для нашей республики был Китай, поскольку тогда не было еще чартерных рейсов из Якутска. За это время я успел перезнакомиться со всеми китайцами, директорами, поэтому мне было легче в начале бизнеса. Сначала мы тоже перевозили туристов в Китай, а потом постепенно переходили на другие страны, по мере востребованности».

Рустам признается, что в зимнее время туристы предпочитают отдыхать в Юго-Восточной Азии, а особенно в Таиланде – Паттайе, Пхукете, на островах. Также они любят выбирать следующие направления: Хайнань, Вьетнам, Филиппины, Индонезия, Сингапур и Малайзия. В летний период уже выбирают Турцию и Египет.

«Все зависит от сезона, у туристов есть свои предпочтения на разные времена года. Особенно очень рад тому, что якутяне стали выбирать что-то другое и путешествовать в других странах. Так, у нас уже пользуются спросом такие направления, как Венесуэлла, Шри-Ланка, Дубаи, Куба и Маврикий», – рассказал предприниматель

Рустам не ощущает особо конкуренции в своей сфере, поскольку у него есть свои проверенные, верные туристы, которые на протяжении многих лет путешествуют именно через «Intravel». Многие приходят в агентство по рекомендациям друзей, близких, поэтому клиентура растет у них в основном за счет «сарафанного радио».

– «Мне кажется, что клиенты ценят «Intravel» за добропорядочность, индивидуальный подход, ведь это крайне важно для клиентов. Когда к нам приходят туристы, мы индивидуально работаем с каждым. Люди бывают с разными бюджетами, запросами, своими страхами и опасениями перед путешествиями. Наша задача – расположить человека, успокоить его где-то и подобрать то направление, которое ему захочется больше всего. Думаю, что именно за это нас многие и выбирают. Более того, все наши туристы в последующем становятся нашими друзьями: могут просто так зайти к нам, поговорить и попить с нами чай».

По мнению Рустама, хороший управленец, прежде всего, должен уважать своих сотрудников, слушать их мнение и выстроить с ними доверительное общение. Такая здоровая коммуникация приносит пользу не только компании, но и клиентам, всему коллективу.

«Самое главное – это доверие между руководителем и его менеджерами. У нас с самого начала было несколько менеджеров: некоторые переехали, ушли в отпуск по уходу за ребенком или просто поменяли сферу деятельности. Однако все равно со всеми ними держу хорошие взаимоотношения!», – заключил Рустам.



Житель Оленекского района продолжил дело своего отца-водителя

Капитон Котельников из Оленекского района вот уже в течение 17 лет занимается грузоперевозками по Якутии и некоторым городам Дальнего Востока, Сибири. Предприниматель пошел по стопам своего отца, который всю жизнь проработал водителем грузового транспорта. Сейчас Капитон активно работает над расширением своего бизнеса и строит долгосрочные планы по его развитию.

Капитон Котельников зарегистрировал ИП в 2006 году. Как рассказывает предприниматель, отец Иннокентий привлек его в сферу грузоперевозок. Он передал Капитону все свои знания и навыки по этой деятельности. После того, как отец вышел на пенсию, предприниматель решил продолжить его дело. Его первыми заказчиками тогда были Министерство ЖКХиЭ РС(Я) и ОАО «Сахаэнерго».

– «Все свои первые доходы и вложения я направил на покупку техники. Поначалу, конечно, были определенные трудности в бизнесе, особенно в условиях нашего сурового климата.



В этой сфере ты постоянно встречаешь какие-либо сложности, начиная от поломки техники, покупки запчастей, замены колес и заканчивая тем, что необходимо всегда подстраиваться под быстро меняющиеся условия экономики».

Капитон признается, что у него, как и у всех предпринимателей, были успехи и падения в бизнесе. Когда наступали особенно тяжелые времена, он все равно не терял оптимизма и настраивался только на положительные эмоции. Предприниматель считает, что ему удастся справиться со всеми сложностями благодаря таким качествам, как трудолюбие, целеустремленность и упорство.

«Отец многому меня научил, передал все свое мастерство в этом деле. Очень благодарен ему за эти уроки! Также я бы не смог многого достичь без своей опоры и поддержки в виде семьи, родителей и супруги. В семье у нас трое сыновей: старший учится на 2 курсе, средний и младший еще школьники. Они постоянно мотивируют меня на достижение новых целей.

– Больше всего меня, конечно же, поддерживает супруга – она всегда поощряет все мои начинания и бесконечно верит в меня!», – рассказал предприниматель.

Капитон пользовался различными мерами господдержки. В основном он получал помощь от Администрации Оленекского района. Кроме того, предприниматель часто обращался в Центр «Мой бизнес» за консультационно-информационной и образовательной поддержкой.

– «В Центре «Мой бизнес» меня консультировали по разным вопросам, касающимся ведения бизнеса и получения финансовых мер господдержки. Стараюсь периодически участвовать в круглых столах, семинарах и вебинарах, проводимых Центром. Многие мероприятия оказываются особенно полезны, ведь многое в сфере бизнеса меняется, поэтому всегда нужно держать руку на пульсе и быть в курсе всех событий!»,

Предприниматель также получал заем на пополнение оборотных средств от Фонда поддержки малого предпринимательства Оленекского эвенкийского национального района. Капитон направил эти средства на развитие и расширение своего бизнеса.

«В будущем хочу расширить парк специальной техники, привлечь сотрудников и добавить новые услуги. Возможно, потом удастся масштабировать бизнес, ведь тогда мы сможем оказывать помощь клиентам из других городов и районов. Желаю начинающим предпринимателям всегда улучшать свои знания и навыки, быть решительными в действиях, придерживаться оптимистического настроения по жизни и излучать уверенность в себе!», – подчеркнул Капитон.

НАШИ КОНТАКТЫ



ПОРТАЛ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РС (Я)
МОЙБИЗНЕС14.РФ



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



ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
8 800 100-58-80



МЕССЕНДЖЕР WHATSAPP
8 924 873-00-97



88001005880@MAIL.RU

Центр «Мой бизнес» Якутии
в социальных сетях



MOIBIZ14



MOIBIZ14

