



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЯКУТИИ



История бренда «Sokolnikov»: от семейного хобби до всероссийского ювелирного бренда

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!

Многодетный отец Иван Сивцев производит вручную домашние полуфабрикаты «Папа лепит»



Супруг и отец троих детей Иван Сивцев до открытия бизнеса работал в Федеральной налоговой службе. Спустя несколько лет он решил открыть собственное производство домашних полуфабрикатов. В интервью Иван рассказал, какой у него был стартовый капитал, на чем он мог сэкономить в начале, а также поделился советами с начинающими производителями.

— Расскажите о себе – чем занимались до открытия бизнеса?

— Я родом из Якутска, окончил Тулагинскую среднеобразовательную школу. Потом я поступил в ФЭИ СВФУ, где учился по направлению «бухгалтерский учет». После университета я работал в Федеральной налоговой службе. В налоговой я проводил проверки в отношении недропользователей – проверял налог на добычу полезных ископаемых. Чтобы понять систему их работы мне, кроме



законодательной базы, нужно было изучить непосредственно весь технологический процесс самого предприятия.

Так у меня и появилось общее понимание всех основных техпроцессов в области добычи полезных ископаемых: теперь я знал, как добывают алмазы, золото, нефть, уголь и т.д. Для меня весь этот процесс добычи был жутко интересен, ведь я не только читал все это на бумаге, но и видел этот процесс вживую – то, как огромная техника перевозит руду, как проводят буровзрывные работы, как выкачивают нефть, как с помощью химии можно извлечь золото.



– Как пришла идея открыть бизнеса? Чем привлекло предпринимательство?

– Наверное, я всю свою сознательную жизнь хотел вести собственное дело. Мечтал, что однажды буду заниматься предпринимательством, но конкретных идей, каким должен быть мой бизнес, не было. В декабре 2020 года желание иметь свое дело достигло пика, и я наконец-то решился на этот шаг. Я оставил свою замечательную работу в налоговой, где трудился семь лет, и начал погружаться в сферу бизнеса. Прежде всего, мне надо было определиться с направлением. Будучи предпринимателем мне хотелось быть не просто посредником между товаром и потребителем, а стать именно производителем – для меня это было ближе и интересней всего.

У меня было стойкое желание производить какой-то новый продукт с конкретной технологической линией и соответствующей ей проектной документацией. Так я и определился с направлением будущего бизнеса. Затем мне нужно было выбрать сферу деятельности. Тут уже все было куда прозаичнее: кулинария является моим давним увлечением, к тому же у меня есть небольшой опыт работы в общепите. Некоторое время я работал поваром в одном из столичных ресторанов. Взвесив все «за» и «против», было принято решение открыть цех по производству замороженных полуфабрикатов.

– **Какие были сложности в начале и как с ними справились? Как удалось найти первых клиентов?**

– Трудностей, конечно, было много. В основном испытывали сложности с приобретением сырья. Оно здесь очень дорогое, а это напрямую влияет на себестоимость самого продукта. Если бы можно было вернуться в прошлое, то я бы оптом купил на стартовый капитал мясо (говядину, свинину и курицу) из других регионов. Остальное можно приобрести в Якутске.

Первыми клиентами были наши друзья, родственники, коллеги, знакомые и друзья друзей, за что их хочу отдельно поблагодарить! Мы, в первую очередь, запустили страницу в социальной сети, где объявили о запуске нашего цеха. Благодаря репостам и освещению в СМИ у нас появились первые покупатели.



– **Какие были сложности в начале и как с ними справились? Как удалось найти первых клиентов?**

– Трудностей, конечно, было много. В основном испытывали сложности с приобретением сырья. Оно здесь очень дорогое, а это напрямую влияет на себестоимость самого продукта. Если бы можно было вернуться в прошлое, то я бы оптом купил на стартовый капитал мясо (говядину, свинину и курицу) из других регионов. Остальное можно приобрести в Якутске.

Первыми клиентами были наши друзья, родственники, коллеги, знакомые и друзья друзей, за что их хочу отдельно поблагодарить! Мы, в первую очередь, запустили страницу в социальной сети, где объявили о запуске нашего цеха. Благодаря репостам и освещению в СМИ у нас появились первые покупатели.



– **Какие позиции пользуются наибольшей популярностью среди населения?**

– Конечно же, это пельмени. Они по-своему особенны, ведь я трудился над их рецептурой несколько дней и нашел золотую середину, добавляя грамм за граммом различные компоненты. Также люди часто покупают японские пельмени «гедза», у которых очень сложный рецепт. Уверен, что такой набор ингредиентов нет ни у кого.

– **В каких магазинах размещена продукция «Папа лепит»? Собираетесь ли расширять каналы сбыта?**

– На данный момент из популярных магазинов наши товары можно приобрести во всех филиалах супермаркета «Токко», в магазине «Каспер» на 203 микрорайоне, «Поярков» и т.д. В основном люди заказывают у нас полуфабрикаты на дом, до квартиры, поскольку у нас доставка абсолютно бесплатная. В этом году планируем расширить бизнес: мы хотим переехать уже в большой, полноценный цех со всем оборудованием.



– Что необходимо учитывать человеку при управлении производством?

– Ведите учет денег, учет продукции, просто учет. Здесь нужно видеть все цифры. Скажу честно, что это моя «ахиллесова пята», поскольку сложно управлять производством, когда ты сам работаешь в цехе, занимаешься закупом, доставкой и всем подряд. Из-за этого не остается сил на само управление, ведение учета, маркетинг и сбыт.

– Как справляетесь с конкуренцией на рынке?

– Конкуренции как таковой не ощущаю, потому что у меня есть свой покупатель. Мою продукцию особенно ценят за ручное производство – соответственно цены на наши товары выше среднего. Клиенты отмечают, что любят нас за качество и особый домашний вкус!

– Пользовались ли Вы государственными мерами поддержки? Если да, то какими?

– В 2021 году мы подавали заявление в Министерство предпринимательства, торговли и туризма Якутии на получение субсидии на возмещение части затрат субъектам малого и среднего предпринимательства, занятых производством местной продукции. Нам по заявке возместили около 80 тысяч рублей. Хотим поблагодарить за эту помощь!

– Что можете посоветовать начинающим предпринимателям, которые хотят открыть производство?

– Можно начать с очень маленьких вложений. Если вы намерены войти в этот рынок с серьезным капиталом, то нужно рассчитывать на примерный бюджет в размере 10-15 миллиона рублей. Главное –



100% ГОВЯДИНА

Папа лепит
Пельмени Говяжьи

Состав: говяжья вырезка, вода, лук репчатый, соль поваренная, перец черный молотый.

Состав теста: мука Т сорта, вода питьевая, яйцо куриное, соль поваренная, масло подсолнечное.

Пищевая ценность в 100 г продукта, средние значения:

Валевы	- 9,0 г
Жиры	- 15,0 г
Углеводы	- 26,0 г

Энергетическая ценность (ккал/100г) - 170 кДж (390 ккал)

Способ приготовления: замочить пельмени в подсоленной по вкусу холодной воде на полчаса. Тесто поместить на 5 минут на ровную поверхность. Поместить в кипящую воду, варить 5-7 минут до готовности, откинуть на дуршлаг. Приготовить соус.

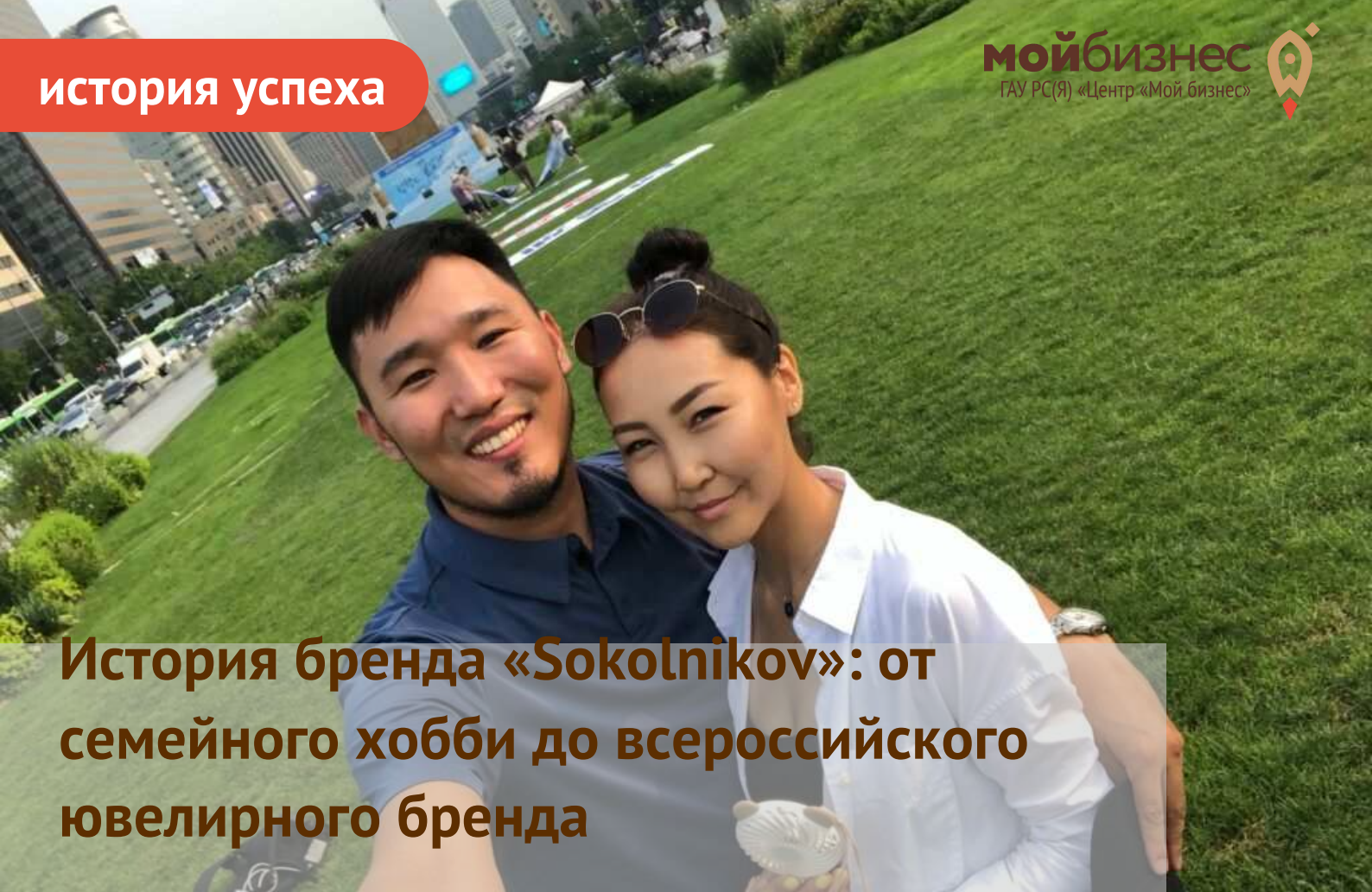
Срок хранения - не более 90 суток.
Хранить при температуре от -18 до -8 °С.

Дата изготовления: _____ Масса нетто: _____

Место производства и точка реализации: Республика Саха (Якутия), г. Якутск, ул. Д. Д. 1, 677000, Республика Саха (Якутия), г. Якутск, Восточный проток 4 км, дом 3, корпус 1

© PAPEL, 2017. ИТБ 000 79 1948





История бренда «Sokolnikov»: от семейного хобби до всероссийского ювелирного бренда

Сегодня, в Международный день ювелира, мы хотим рассказать о Юлии и Егоре Сокольниковых, основателях ювелирного бренда «Sokolnikov». Семь лет назад супруги решили создавать минималистичные и стильные украшения, которые сейчас реализуются по всей Якутии и России. В интервью Юлия рассказала, как им пришла идея начать семейный бизнес, какой у них был стартовый капитал и как им удалось продвинуть свой бренд.

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

– До замужества и открытия нашего семейного бизнеса я была сотрудником самого крупного банка, работала в государственной организации в отделе финансов. Также трудилась в энергетической компании в качестве финансиста, а еще ранее была рядовым менеджером по работе с клиентами и продавцом-консультантом в модных магазинах Якутска, но это было в студенческие годы. Я работаю с 16 лет, поэтому никакой профессии не боюсь. У меня два образования в сфере финансов, а также диплом маркетолога и креативного лидера. Прошла множество обучений у лучших экспертов, всегда стремилась к самообразованию.

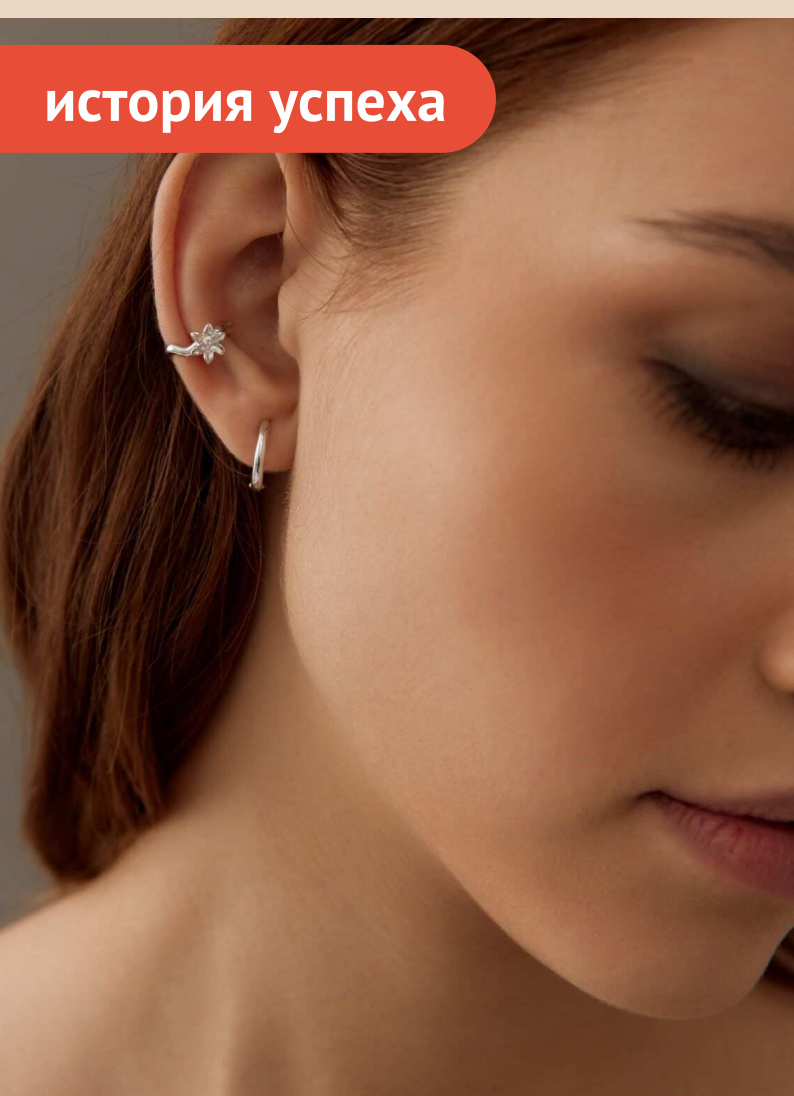
Мой супруг Егор окончил физико-технический институт ЯГУ по специальности «Технология ювелирного дела». У него два высших образования, огромный багаж знаний и опыт в ювелирной индустрии. Он супер-эксперт и потрясающий управленец, посвятил свою жизнь этой нише и буквально развил этот рынок в Якутске.

– Как пришла идея начать развивать собственный ювелирный бренд?

– Мне всегда хотелось носить что-то особенное и простое одновременно, при этом, чтобы украшение не было вычурным и подчеркивало индивидуальность. Не броско, не громоздко и не пошло, то есть украшение должно быть естественным продолжением меня, моей идентичности. И главное – не мешало мне вести активную жизнь, чтобы было удобно в носке и уходе.

На дворе тогда был 2016 год. В то время «балом» правили крупные бренды «высоких ювелирных украшений» – это та категория, которая сотнями лет формировалась и не имеет никакого отношения к моде и современным реалиям. Такие изделия тяжеловесны и ориентированы в основном на мужчин, которые покупают подарок женщине. Среди всего этого на рынке было трудно найти что-то минималистичное и базовое – тогда это казалось невыполнимой миссией.

База есть во всем – гардеробе, косметике, интерьере. В этой связи я задавалась вопросом: «Почему нет ювелирной базы для современных, стильных и мобильных людей?». Для моего мужа Егора ювелирное дело – это, прежде всего, призвание. Однажды у меня возникла идея сделать кольцо с круглой подвеской и маленьким бриллиантом по центру. Муж быстро исполнил мое желание и дал мне изящное украшение, которое мне хотелось видеть на рынке.



– **Как Вы начинали? Кто были Вашими первыми клиентами?**

– Нашими первыми клиентами стали наши друзья, затем они уже рекомендовали своим товарищам. Куда бы я ни ходила, всегда носила украшение от мужа, а знакомые интересовались, где я купила эти изделия. Так мы и начали принимать заказы от знакомых, близких, а незнакомые люди спрашивали уже у них, где можно приобрести такое украшение. Вот так и сработало «сарафанное радио».

Постепенно это переросло в небольшое дело: я ушла со своей основной работы, зарегистрировалась как юридическое лицо, затем мы создали страницу в социальной сети, делали украшения на заказ и потом самостоятельно их развозили.

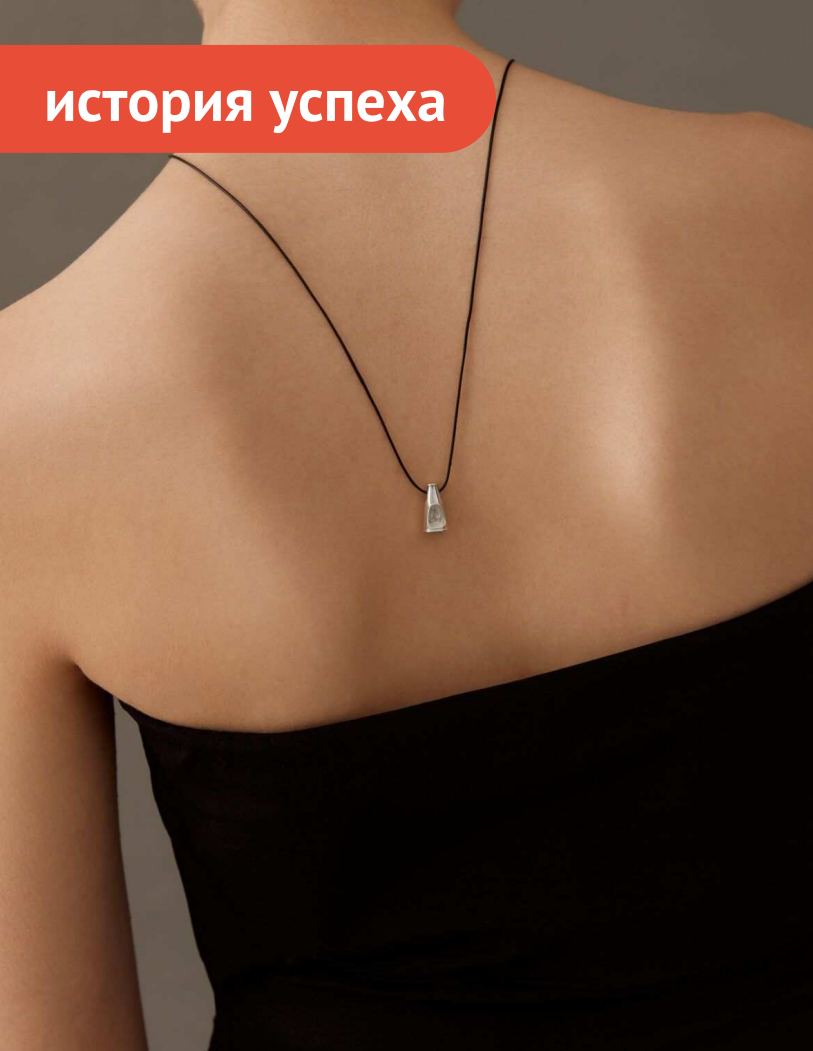
Изначально «Sokolnikov» вообще не задумывался, как стартап или бизнес – это было просто наше хобби.



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

– Начиналось все с небольших заказов, которые Егор изготавливал буквально на балконе, за самодельным верстаком. Для меня это была словно магия, ведь мне нужно было только придумать дизайн украшения, а Егор был уже исполнителем. Постепенно заказы росли, и некоторую выручку мы откладывали, как и полагается молодой семье. Так мы скопили небольшую сумму и у нас еще были личные сбережения в размере 350 тысяч рублей. Этой суммы хватило на небольшой остров, который мы купили по объявлению и потом его сами полностью обшивали, красили и меняли под себя. Более того, я сама придумала оборудования для изделий, поскольку мне не хотелось раскладывать наши украшения на классических стойках, как во многих ювелирных магазинах.





Конечно, 350 тысяч рублей не особо хватило тогда. Мы одолжили у близких небольшую сумму для закупки мелочей, которые были очень нужны для магазина: стул, касса и т.д. Производство у нас было по-прежнему «на балконе». Все необходимое для ручного труда оборудование имелось, кроме специализированных станков для серийного производства. Это мы уже делали в других мастерских и пользовались их услугами.

— Как у Вас с мужем распределены обязанности в общем бизнесе?

— Я позиционирую себя, как сооснователь и креативный директор ювелирного бренда «Sokolnikov»: отвечаю за тучу предпринимательских вопросов, особенно являюсь экспертом в маркетинге, брендинге и креативных продажах. В нашем бизнесе я формирую стратегии, анализирую рынки, отвечаю за направление вирального роста, создаю продукты и внедряю их в рынок. Также на правах креативного бренд-стратега и стратмаркетолога консультирую локальные бренды по всей России, чтобы те обретали собственные крылья, находили эффективные точки роста и не боялись расти.

Мой муж Егор тоже сооснователь бизнеса: он отвечает за производство и управление компанией. Ювелир по образованию и призванию. Егор помогает и поддерживает всех наших коллег и тех, кто решает вступить на этот сложный ювелирный путь благодаря своему опыту и багажу знаний. К нему очень многие обращаются за помощью и советом.

– Встречали ли Вы какие-либо трудности в начале развития бизнеса? Если да, то как с ними справились?

– Я бы хотела через десятки лет написать книгу «Как создать бизнес с мужем и не развестись». Если вы начинаете бизнес со своим мужем/женой, то вы должны понимать, что общение с партнером будет 24/7 и без отпусков. В обычной жизни супруги видятся утром перед работой, вечером и в выходные. Совместный бизнес – это совершенно иная история. Это очень сложно!

Я всегда восторгалась историями семейных бизнесов, которые выросли в большие империи. Однако мы же не знаем, что там у них было, на самом деле, через что им пришлось пройти ради этих успехов. Когда вы партнеры не только по жизни, но и по бизнесу, то здесь не всегда получается четко выстроить границы в плане работы и дома.

Несмотря на то, что наше дело общее, в компании должны быть четко разделены зоны ответственности. У нас с этим не возникло каких-либо трудностей, поскольку муж – ювелир, а моя сильная сторона кроется в продажах и маркетинге. Однако между тем, у нас тоже бывают разногласия в рабочих процессах и с этим ничего не поделаешь, ведь мы люди, поэтому чувствуем и переживаем.

Главное, что я поняла за время работы с мужем бок о бок – важно научиться переключаться. Не забывайте, что напротив вас за ужином сидит не только партнер по бизнесу, но и любимый человек, с которым интересно говорить обо всем и которого хочется, как прежде, радовать и удивлять подарками, а не только успехами в работе. Вы ведь как-то жили до того, как появился бизнес – не стоит об этом забывать.

– Расскажите подробнее о своей компании – сколько лет работаете? Какой у вас ассортимент?

– Мы растем и развиваемся очень органично. «Sokolnikov» уже 7 год, и мы не просто ювелирный бренд, а нечто большее. Мы находимся в категории между одеждой и украшениями. Скорее даже, как аксессуары на каждый день и предлагаем клиентам сам образ жизни. Нам бы хотелось развиваться в рамках бренда и пробовать себя в других направлениях помимо производства украшений.

Сейчас нашей первой и главной задачей стоит развитие онлайн-истории бренда. Хотим продвигаться за счет полноценного функционального сайта, создания собственного приложения и присутствия на подходящих для нас еcom-площадках. Для всего этого требуются большие вложения, поэтому пока все развивается медленнее, чем хотелось бы.

– Какие материалы используете в производстве?

– Наши украшения сделаны из серебра, также используем разные составляющие для коллекций: кожа, натуральные камни, фианиты и др. Кроме того, у нас есть премиальное направление, где мы изготавливаем изделия из золота и бриллиантов, но это сейчас только в индивидуальном порядке.

– Пользовались ли Вы государственными мерами поддержки? Если да, то какими?

– Мы брали кредит по господдержке у Фонда развития предпринимательства РС(Я) для покупки дорогостоящего производственного оборудования. Это было нашей большой мечтой, потому что это оборудование помогло бы нам сократить путь производства, а значит скорость изготовления и процесс реализации украшений.

Решить все бюрократические вопросы нам помогли компания «Saybт», которая в то время занималась консалтингом для ювелирных МСП, а мы являемся резидентами ювелирно-гранильного кластера. Также мы несколько раз воспользовались услугами Центра «Мой бизнес»: полиграфия, фото и видео съемки, участие в выставках. Это очень помогло нам в кризисные моменты. Безмерно благодарны, что существует такая необходимая поддержка предпринимателей и при этом именно Центр «Мой бизнес» сделал невозможное возможным – все бюрократические моменты минимизированы и прозрачны, понятны простому обывателю. Кроме того, условия и язык, на котором говорит Центр «Мой бизнес», самый ни на что есть доступный.

– **Что пожелаете своим коллегам и сотрудникам в День ювелира?**

– От имени команды «Sokolnikov» поздравляем всех причастных с Днем ювелира! Сейчас мы обо всех, кто создает украшения сам, занимается дизайном, трудится над контентом и маркетингом, продает и радуется клиентов улыбкой и поддерживает весь этот процесс.

Желаем вам вдохновения, ведь с ним приятнее и проще созидать, создавать! Желаем вам здоровья, ведь с крепким здоровьем есть силы и энергия, так необходимые в нашем непростом деле! Желаем вам любви, ведь именно с любви начинается все прекрасное!

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

