

№10 2024

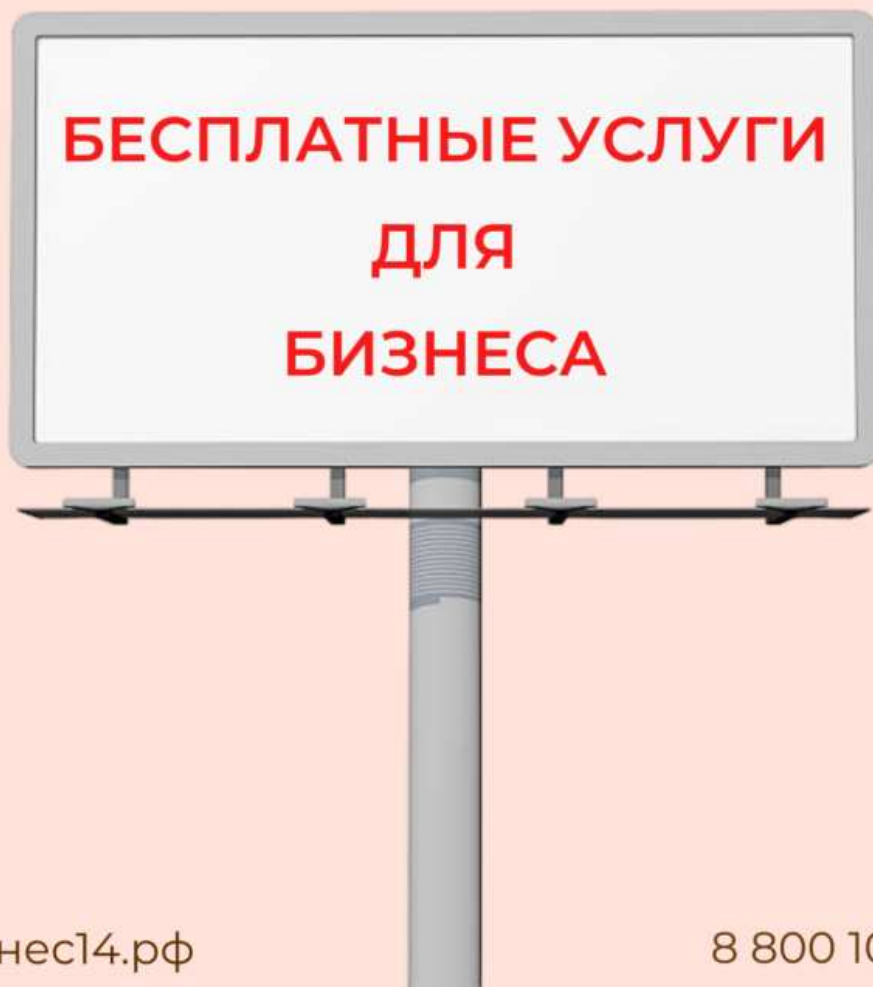
**мойбизнес**   
ГАУ РС(Я) «Центр «Мой бизнес»

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЯКУТИИ



**Игнатий Чомчоев** о создании  
кроссфит-клубов «Timir»

мойбизнес14.рф **8 800 100 58 80**



мойбизнес14.рф

8 800 100 58 80

В Центре «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!***



## Игнатий Чомчоев о создании кроссфит-клубов «Timir»

Владелец сети спортивных клубов «Timir» и профессиональный кроссфит-атлет Игнатий Чомчоев по специальности является инженером-строителем. В 2015 году он увлекся кроссфитом и начал вместе с другом Григорием Мочкиным развивать это направление в Якутии. Сейчас Игнатий активно развивает два кроссфит-зала «Timir Red» и «Timir Black», а также тренажерный зал «Timir Gym».

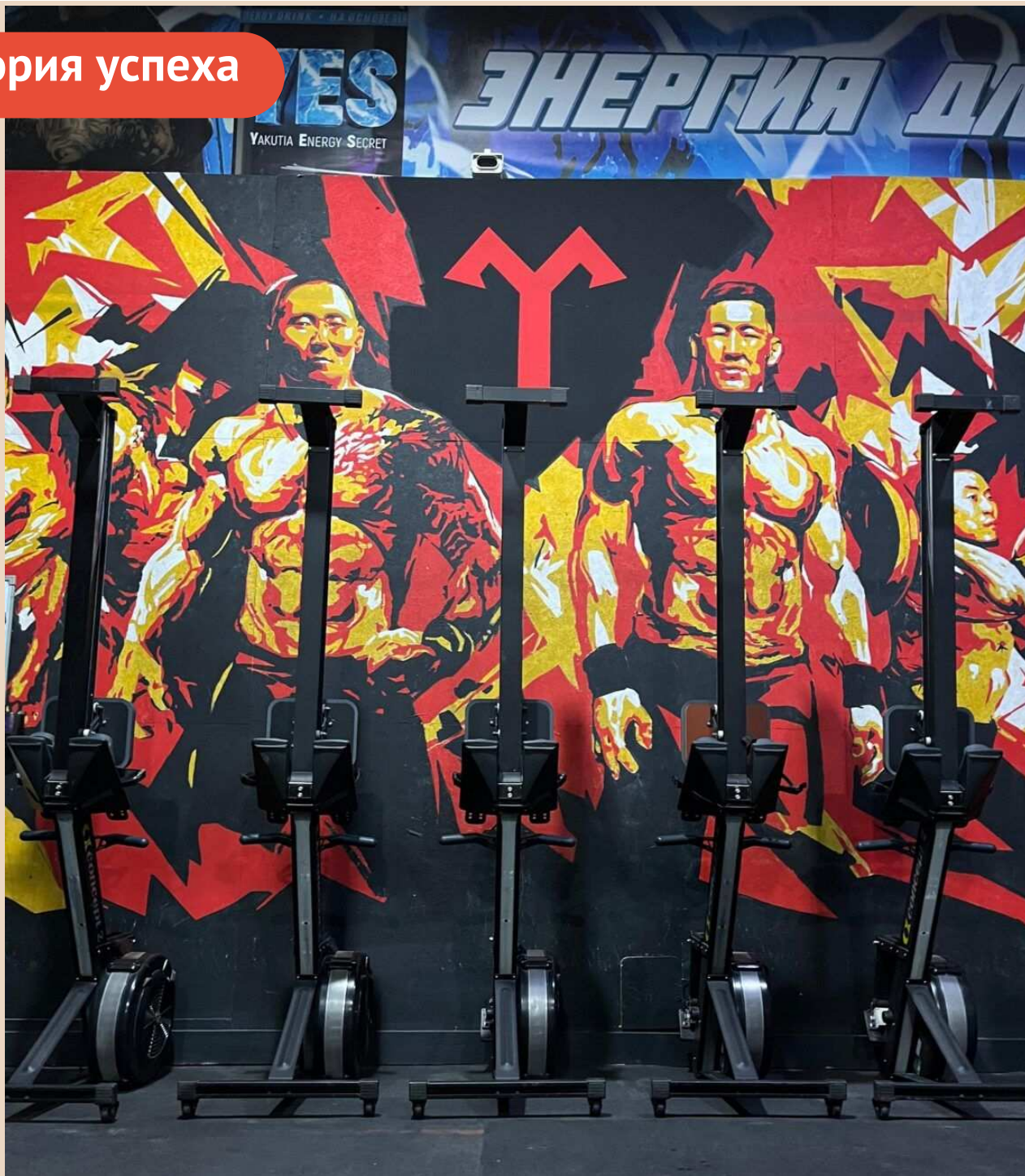
Игнатий Чомчоев окончил инженерно-технический институт СВФУ. В студенческие и школьные годы он был активным, поэтому занимался многими видами спорта. Игнатий был чемпионом СВФУ по плаванию, гимнастике, борьбе, мас-рестлингу. Вся эта спортивная база помогла потом предпринимателю преуспеть в направлении «кроссфит».

– «Кроссфит – это круговая тренировка, которая сочетает в себе практически все направления атлетики: гимнастические элементы, силовые и кардионагрузки. Особенность этой системы тренировок заключается в высокой интенсивности и непрерывности выполнения упражнений».



Игнатий начал развивать кроссфит вместе с другом Григорием Мочкиным. Именно его друг «принес» кроссфит в Якутию. Он отучился на тренера «Level 1», а Игнатий стал его учеником и впоследствии нашел себя, свой вид спорта. Предприниматель очень увлекся этим направлением и через год уже стал участвовать во всероссийских соревнованиях, занимая при этом призовые места.

«Позже Григорий предложил мне стать совладельцем кроссфит-клуба. Я согласился, и мы так проработали в тандеме до 2022 года. Далее пришло время идти каждому своей дорогой, поэтому я стал полноценным владельцем кроссфит-клуба, который потом переименовал в «Timir Red». Вместе с тем я сразу открыл второй филиал и назвал его «Timir Black». Слово «Тимир» на якутском языке означает железо, железный, а мы в зале как раз работаем с железом и так закаляем свой характер. По этой причине и дал такое название», — рассказал предприниматель.



Как говорит Игнатий, его кроссфит-клубы – это не только про спорт, а про целое сообщество людей с единым духом. В их залах царит атмосфера дружелюбия и взаимопомощи. Игнатий вместе с коллегами проводит для клиентов ежегодные соревнования с крутыми призами, отмечает с ними праздники и выполняет комплексы с посетителями.

– «В наших клубах все на одной волне. Мы всегда рады новичкам с любым уровнем подготовки. Кроме того, в название «Timir» вложен еще один смысл: это имя моего сына Тимирхана. Ему сейчас 3,6 годика, поэтому я стараюсь своим примером показать ему, что важно с малых лет вести здоровый образ жизни».



Предприниматель считает, что в бизнесе нужно быть фанатом своего направления, знать все о своем продукте «от» и «до». Игнатию было легко начать вести предпринимательскую деятельность, поскольку он буквально «горел» кроссфитом и вовлекал других в этот спорт.

«У нас были сложности с оплатой аренды залов во время пандемии. Помещения просто стояли, а аренду приходилось платить. Благодаря помощи арендодателей нам удалось пережить эти времена без больших потерь. Спасибо им!», – поделился Игнатий.

В настоящее время «Timir» имеет три филиала – два кроссфит-зала и один тренажерный зал. В кроссфит-залах ведется работа в группах, где посетители выполняют комплексы, а программы для них расписываются каждую неделю опытными сертифицированными тренерами самого клуба.

– «Программа у нас всегда разнообразная, поэтому никто скучать не будет. Особенно гордимся тем, что наши клиенты практически все посещают клубы на постоянной основе. Есть те, которые ходят к нам уже более 7 лет, с самого открытия. Наш современный тренажерный зал «Timir Gym» работает не более года. Здесь у нас представлены тренажеры на все группы мышц, находимся в самом центре креативной индустрии – в «Квартале труда».

## история успеха



В клубах Игнатия тренируются и взрослые, и подростки с 13 лет. Есть специальные группы для несовершеннолетних, и группы для тех, кто старше 50 лет. В соревнованиях Игнатий старается тоже включить все категории – и школьников, и мастеров старше 50 лет.

«Современный мир диктует свои правила. Сейчас социальные сети играют огромную роль в становлении общества. Спорт и фитнес стали мейнстримом, сейчас каждый хочет быть физическим здоровым и хорошо выглядеть – это уже норма для всех людей. Мы очень рады, что можем предоставить свои услуги всем тем, кто желает стать лучшей версией себя!», – подчеркнул предприниматель.

По мнению Игнатия, сила кроется в команде. В формировании бренда нужно озаботиться тем, чтобы собрать единомышленников. Игнатий нанял опытных тренеров и придерживается принципа взаимопомощи в работе. Собрав сильную команду, Игнатий стопроцентно уверен в ней.

## история успеха



В клубах Игнатия тренируются и взрослые, и подростки с 13 лет. Есть специальные группы для несовершеннолетних, и группы для тех, кто старше 50 лет. В соревнованиях Игнатий старается тоже включить все категории – и школьников, и мастеров старше 50 лет.

«Современный мир диктует свои правила. Сейчас социальные сети играют огромную роль в становлении общества. Спорт и фитнес стали мейнстримом, сейчас каждый хочет быть физическим здоровым и хорошо выглядеть – это уже норма для всех людей. Мы очень рады, что можем предоставить свои услуги всем тем, кто желает стать лучшей версией себя!», – подчеркнул предприниматель.

По мнению Игнатия, сила кроется в команде. В формировании бренда нужно озаботиться тем, чтобы собрать единомышленников. Игнатий нанял опытных тренеров и придерживается принципа взаимопомощи в работе. Собрав сильную команду, Игнатий стопроцентно уверен в ней.



## история успеха



– «У нас 12 тренеров. Каждый из них является профессионалом и у каждого есть свое узкое направление, где он является специалистом в таких областях, как нутрициология, тяжелая атлетика, гимнастика, стретчинг и многое другое».

Предприниматель признается, что есть взлеты и падения, как в любом бизнесе. Однако он ведет непрерывную работу, ставит и делегирует задачи по мере возможности, старается чаще проводить собрания в клубе и устраивает совместные мероприятия с коллегами, будь то выезд на свежий воздух.

«Такие мероприятия помогают здорово скрепить команду, наладить взаимоотношения между друг другом. Клиенты высоко ценят работу наших тренеров. Есть группы, в которых никогда нет мест, поскольку люди стабильно ходят к одному и тому же тренеру», — отметил предприниматель.

У Игнатия есть дальнейшие планы по развитию бренда «Timir» не только в спортивной сфере, но и в других направлениях. Он нацелен на то, чтобы этот бренд в будущем знали уже все.

– «Я бы сказал, что «Timir» больше, чем спорт. Это дружба, сплоченное сообщество, единый дух и в целом одно мировоззрение!».

## Как перевести домашнее производство в цех: история Артёма Винокурова

Артём Винокуров до открытия бизнеса пробовал себя во многих сферах – от ресторанного бизнеса до крупной ювелирной компании. В 2015 году он решил начать работать на себя и стать кондитером. Сейчас Артём развивает сеть городских кондитерских «Torta» в Якутске.

Артём Винокуров по образованию является специалистом по связям с общественностью. Как рассказывает предприниматель, он всегда любил поесть сладкое, поэтому со временем ему стало интересно развиваться в этой сфере в качестве специалиста.

– «Я обучался кондитерскому искусству самостоятельно: читал много книг, смотрел различные интернет-ресурсы и посещал выездные мастер-классы. Сейчас знания можно брать откуда угодно, поэтому не вижу каких-либо препятствий в том, чтобы разобраться в этом деле».

По словам Артёма, его стартовый капитал составлял 300 тысяч рублей. Он взял заем в Фонде развития предпринимательства РС(Я). На эти средства предприниматель приобрел необходимое оборудование и расходные материалы.

У Артёма не было опыта работы в общепите, пищевом производстве, бухгалтерии, поэтому он встречал трудности на каждом этапе. Как говорит предприниматель, все делалось по интуиции и чутью.

«Для запуска бизнеса, прежде всего, нужна была идея. Когда ты уверен в своем проекте и точно нацелен на результат, то тебя не пугают какие-либо сложности в начале ведения бизнеса. Всё решаемо, надо только взять себя в руки. Как говорится: «Дорогу осилит идущий», – рассказал предприниматель.

Артём начал активно развивать производство в период пандемии. В 2020 году он открыл кондитерскую «Torta», в которой нанял первых своих работников. В начале предпринимательской деятельности ему было интересно развиваться в этом ремесле в качестве специалиста. Сейчас он больше предпочитает руководительскую роль и нацелен на дальнейшее расширение бизнеса.

– «Сейчас у нас есть основной производственный цех, две фирменные розничные точки в ТРК «Туймаада» на шестом этаже и МФК «Качели» на фудкорте. Наша линейка состоит из тортов, десертов и пирогов».



У Артёма до открытия городских кондитерских «Torta» была уже собственная клиентская база, как у кондитера. По этой причине ему не было трудно в период запуска бизнеса. Однако сейчас Артём активно работает над маркетингом для привлечения уже новых клиентов.

«В начале мы пользовались такими инструментами для продвижения бизнеса, как социальные сети и личный блог. Сейчас у нас есть разнообразные сервисы, наружная реклама, ввели систему лояльности, поэтому активно работаем в этом направлении», — поделился предприниматель.

По словам Артёма, у них чаще всего приобретают медовый торт, который готовится по собственному уникальному рецепту. Предприниматель уделяет пристальное внимание качеству производимой ими продукции, поэтому нанимает только честных, ответственных и усердных сотрудников.



## история успеха

– «Тренды нам сейчас задают сами клиенты, заказывая у нас индивидуально торты. Я сам лично за ними активно слежу: есть мимолетные среди них, а есть те, которые остаются с нами уже надолго».

Артём гордится, что смог найти людей, которые идут рядом с ним и помогают ему развивать дальше дорогой и любимый им проект. Он признается, что сейчас испытывает сложности в поиске подходящих специалистов. В сфере управления ему нужны те, кто сможет справиться с организацией самого производства и контролировать качество выпускаемой продукции.

«Я являюсь первым из домашних кондитеров, кто смог перенести производство из дома в цех, а также активно развивается в этом направлении. Самое главное – не смотреть на других, а идти своим путем», – подчеркнул предприниматель.



## история успеха

В Центре «Мой бизнес» Артём получил бесплатную услугу по размещению рекламы на остановке. Предприниматель оценил эту помощь, ведь он сейчас как раз активно работает над продвижением бизнеса, и такая услуга была ему необходима.

– «Любая поддержка очень ценна! Спасибо Центру за такую помощь, она к нам пришла вовремя. Сейчас в нашем стратегическом плане стоит открытие сети из 8 точек и запуск новой линейки продукции, над которой я сейчас активно работаю. Будем идти к достижению всех намеченных нами целей!».



# 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



МОИВІЗ14



МОИВІЗ14

