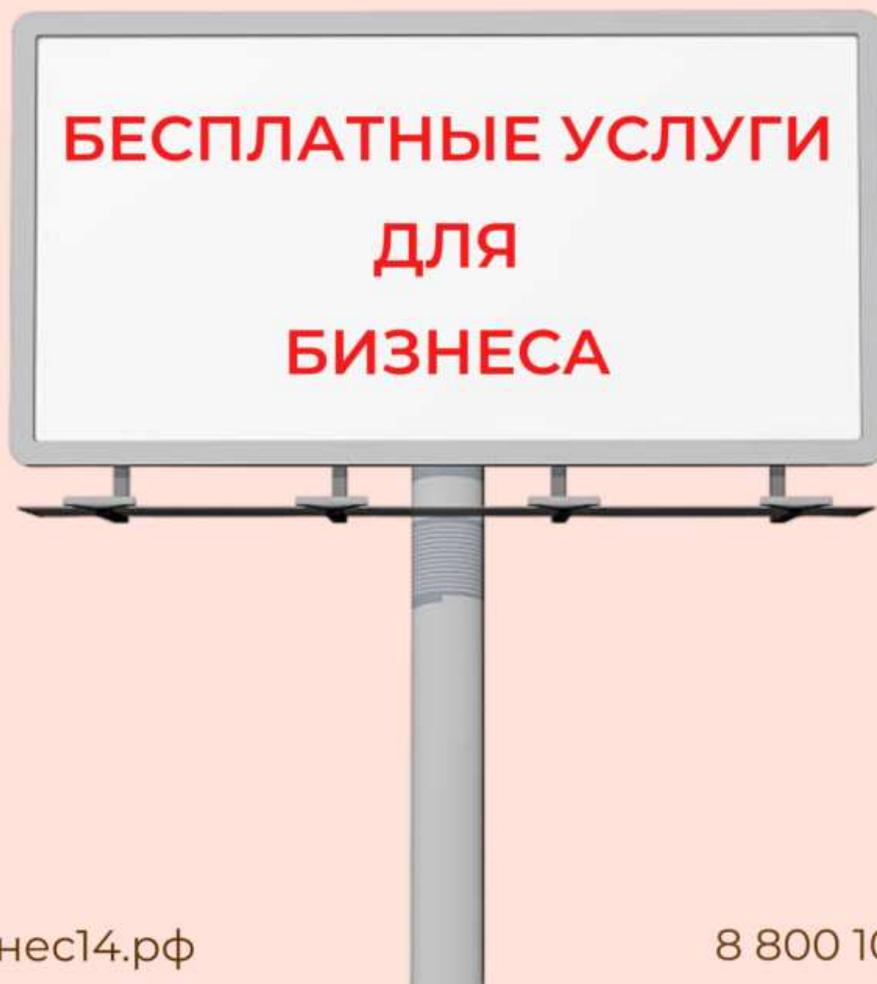


ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЯКУТИИ



**Истории четырех самозанятых кузнецов:
«Хотим научить молодое поколение
кузнечному ремеслу народа Саха»**



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; 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!



«ТОТО чоко» – бизнес с душой

Путь Сандаары Чемезовой к бизнесу начался с работы обычным продавцом в магазине. Там она поняла, что спрос на качественные сладости велик, а ее детская мечта продавать конфеты – вполне достижима. Получив образование в сфере сервиса и туризма в Северо-восточном федеральном университете им. М.К. Аммосова и пройдя обучение в Центре «Мой Бизнес», Сандаара объединила теоретические знания с практическим опытом, что стало прочным фундаментом для ее будущего бизнеса.

«До открытия бизнеса я работала в компании «Саха чай», где начинала еще студентом-продавцом. За год мне удалось вырасти до управляющей магазином. Я очень благодарна семье Заморщиковых, которые дали мне первые знания, опыт и знакомства в сфере предпринимательства в Якутии. Именно они стали теми людьми, которые помогли мне быстро развиваться», – поделилась Сандаара.



Идея производить шоколадные конфеты в Якутии многим казалась несерьезной. Зачем изобретать велосипед, когда рынок и так насыщен привозной продукцией? Но Сандаара Чемезова верила в свой проект. Она знала, что у якутского шоколада может быть своя, особенная душа.

«С детства я всегда знала, что стану предпринимателем. Когда играла, я всегда представляла себя в бизнесе. Теперь я понимаю, что интуитивно развивала свой потенциал, приобретала навыки и активы. Работая в различных компаниях, я морально готовилась к этому важному переходу. Когда я осознала, что уже сделала все возможное в предыдущей компании, пришло время начать новую главу и приступить к работе», – поделилась предприниматель.

Название «ТОТО чоко» произошло от девичьей фамилии Сандаары – Тотонова. Это символично, ведь ее шоколад – это не просто продукт, а частичка ее самой, ее души и стремления делиться радостью с людьми.

«Любовь и поддержка моего мужа помогла мне в бизнесе, он стал моим первым инвестором. Мы вложили все наши накопления в поездку в Москву на обучение, все вместе это было в пределах двухсот-трехсот тысяч рублей. Это обучение было самым важным в моем деле. Я сама такой человек, который если берется за что-то, то должен знать свое дело очень хорошо, потому что я очень люблю все качественное – товары и услуги. Считаю, что каждый предприниматель должен делать свои товары или услуги все лучше и лучше, постоянно совершенствуя свое дело».

Сандаара понимала, что заходит в совершенно новую для себя сферу. Начинать что-то новое, особенно в сфере, где у нее нет опыта, требует много смелости и решимости. Важно, что Сандаара не остановилась перед трудностями и решили пойти вперед, даже если для этого пришлось начинать с минимального оборудования и пространства.

«Так как я раньше никогда не занималась кондитерским делом и не имела опыта в этой сфере, для меня было важно просто запустить свой продукт, даже если это было сделано неидеально. После обучения, когда я приехала в Якутск, я начала готовить свои сладости у себя дома на кухне. Для этого мне не понадобилось ничего особенного или дорогого, в основном я использовала простые инструменты, такие как лопатки и термометр. Самой дорогой покупкой была мраморная доска», – поделилась она.



С самого начала Сандаара готовила почву для своего стартапа, развивая свой личный бренд и демонстрируя свой путь к созданию сладостей. Она осознавала, что в начале пути производственники привлекают клиентов через личные связи и доверие. Именно поэтому она интуитивно развивала свой личный бренд, чтобы он помогал ей продавать. В своем блоге Сандаара демонстрировала процесс создания первых конфет самостоятельно в своей квартире. Когда она сделала первый анонс о своем стартапе, люди уже были готовы к покупке, так как видели весь процесс и доверяли Сандааре.

«Первые клиенты нашлись довольно легко, потому что создала базу и стратегически развивала свой блог. Именно там я начала показывать весь свой путь, потому что понимала, что в начале пути люди покупают у людей, а не только из-за продукта самого по себе. Я запустилась ровно в день матери, мои друзья-студенты из других городов, с которыми мы учились вместе, заказали доставку сюрпризом для своих мам и стали моими первыми клиентами», — отметила Сандаара.



С самого начала Сандаара стремилась создать нечто особенное. Она провела множество экспериментов с различными начинками и комбинациями вкусов, чтобы найти идеальное сочетание для своих шоколадных изделий. Ее целью было не только порадовать клиентов вкусными сладостями, но и вызвать у них эмоции и воспоминания.

«Я хотела, чтобы каждый кусочек шоколада, который я создаю, был не просто сладостью, но и источником радости и удовольствия. Я хотела, чтобы люди ощущали вкус и запах детства, любимые моменты и счастливые воспоминания», – рассказывает Сандаара.

Бренд «ТОТО чоко» быстро завоевал популярность благодаря своему высокому качеству, оригинальным вкусам и уникальному дизайну упаковки. Клиенты не только наслаждались вкусом шоколада, но и получали удовольствие от самого процесса распаковки и пробования каждого кусочка.



«Сейчас мы развиваемся в сторону цветочного бизнеса, так как понимаем, что наши клиенты, покупая у нас конфеты, идут покупать цветы в другом месте, и чтобы облегчить им выбор подарка, решили сделать все в одном месте. Уникальность нашей цветочной продукции в том, что мы делаем персонализированные упаковки для букетов с вашими подарками, что вызвало огромный ажиотаж во время весенних праздников», – отметила Сандаара.

Таким образом, «ТОТО чоко» – это не просто красивая брендовая обертка. За этим продуктом стоит уникальная философия, направленная на создание эмоционального опыта и деление счастьем. Сандаара стремится превратить простые конфеты в нечто особенное, что может принести радость и удовольствие в жизнь каждого покупателя.

«Я горжусь тем, что смогла создать бренд, который не только приносит вкусное удовольствие, но и вызывает эмоции у людей. Моя миссия – делиться радостью через каждый кусочек шоколада», – рассказывает она.



Сегодня «ТОТО чоко» является одним из самых популярных местных брендов шоколадных изделий. Сандаара Чемезова продолжает разрабатывать новые вкусы и экспериментировать с начинками, чтобы радовать своих клиентов уникальными эмоциональными шоколадными впечатлениями.

«Мы всегда стараемся удивлять своих клиентов, чтобы присутствовал вау-эффект. С детства мы привыкли к конфетам с одинаковыми начинками, вкусами, а вот с сыром «Пармезан» или лимонной карамелью пробовали немногие. Такие интересные сочетания и начинки всегда удивляют и вначале настораживают, но после того, как они его попробуют, наши клиенты понимают, что это действительно очень вкусно», - отметила Сандаара

Сандаара Чемезова доказала, что даже в условиях жесткой конкуренции можно создать уникальный продукт, который найдет своего покупателя и станет источником гордости для всего региона. ТОТО чоко – это яркий пример того, как вера в свою идею, упорство и любовь к своему делу помогают достичь успеха.



Истории четырех самозанятых кузнецов: «Хотим научить молодое поколение кузнечному ремеслу народа Саха»

Изделия под брендом «Dobun Knives» известны далеко за пределами республики. Производителями якутских ножей, которые славятся качеством и хранят традиции народа Саха, являются самозанятые Алексей Климовский, Арсан Семенов, Сергей Семенов и Владимир Калачев. Таким образом, молодые кузнецы совместными усилиями развивают производство якутских ножей в республике.

Тем, кто объединил кузнецов под одним брендом является Алексей Климовский. Он работал гидробиологом в Институте биологических проблем криолотизоны Академии наук, затем в Госрыбцентре. Его давно интересовала история кузнечного ремесла древних Саха, он даже построил кузницу на участке дома и начал заниматься кузнечным ремеслом. Однажды в 2018 году он принял участие в археологической экспедиции Института гуманитарных исследований в Амгинском улусе, где прошли раскопки поселения Кулун-Атахской археологической культуры XIII-XIV веков нашей эры. Тогда Алексей Климовский серьезно начал заниматься изучением и реконструкцией древних якутских ножей. Мастер ушел из найма и открыл свою мастерскую по производству якутских ножей.

Об Алексее уважительно отзывается молодой кузнец Арсан Семенов и называет его идейным вдохновителем. Он считает, что благодаря Алексею производство ножей опирается на вековые традиции народа Саха.

«Я занимаюсь изготовлением якутских ножей. Но я не просто так кую ножи, как и мои коллеги по цеху, к этому подхожу с научной точки зрения, изучаю историю наших предков. Мы с кузнецами часто сотрудничаем с Институтом Гуманитарных исследований. Это, конечно, результат большой работы нашего идейного вдохновителя, наставника Алексея Климовского. Он каждый сезон выезжает на археологические раскопки, изучает архивные материалы, древние артефакты, связанные с орудием. Это помогает нам лучше понимать методы изготовления ножей. Именно благодаря его научному подходу мое и производство других коллег под брендом «Dobun Knives» отличается от работ других мастеров», – сообщил кузнец.



Для Арсана Семенова, кузнечное дело было изначально как хобби, но со временем древнее искусство его серьезно увлекло, и он стал развиваться в данном направлении.

«После окончания учебы на архитектора-дизайнера в 2009 году работал архитектором в частной проектной фирме, делал проекты частных жилых домов. Позже в 2011 году перешел в рекламную группу архитектором-дизайнером. Уже в то время интересовался якутскими традиционными ножами, в свободное время сам занимался их изготовлением. Это было моим хобби. И мое хобби «затянуло» на более серьезное отношение к изготовлению якутских ножей. Тогда я познакомился с ребятами мастерской «Dobun Knives», и в 2021 году решил уйти в «свободное плавание», следуя их опыту», – рассказал о себе Арсан.



Владимир Калачев долгое время проработал мастером в ювелирной фирме «Киэргэ», где не один раз обрамлял серебром ножны и рукояти ножей. Тогда-то он и загорелся желанием научиться изготавливать якутские ножи. Оформив самозанятость, кузнец постепенно начал исполнять свое желание. На сегодняшний день он не только занимается кузнечным делом, но и ведет свой личный канал на видеохостинге, что помогает продвижению и узнаваемости не только своих изделий, но своих коллег-кузнецов.

«Я обратился в Центр «Мой бизнес», где мне помогли составить бизнес-план. Защитив его перед комиссией, я смог получить финансирование в рамках соцконтракта. На эти средства я приобрел оборудование для кузницы. Я от всей души благодарю Центр «Мой Бизнес»! Также при поддержке Центра в прошлом году мы с другими кузнецами принимали участие в крупнейшей выставке «Клинок – традиции и современность» в Москве. Также я получил от Центра финансирование на изготовление фирменных упаковок для ножей», – рассказал он.



история успеха

Кузнец Сергей Семенов купил оборудование для своей мастерской, когда получил финансовые средства за счет социального контракта с государством. Кроме того, посильную помощь он получил в Центре «Мой бизнес».

Отметим, что кузнецы теперь реализуют свои товары не только через социальные сети. Наши герои статьи в данное время сотрудничают с торговым центром «Уус-Экспо», магазинами «Туос» и «Кылаан». Их продукция размещена также на единой торговой площадке сделановякутии.рф, где можно оформить ножи с доставкой до адреса по всей России и за рубеж.

Как признались кузнецы, каждый из них в будущем хотел бы увеличить свое производство, расширяться и научить молодое поколение кузнечному ремеслу народа Саха.



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



МОИВИЗ14



МОИВИЗ14

