

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЯКУТИИ



«Алана»: якутский бренд платков, рожденный во сне

История успеха

Татьяны Федоровой

За нашим ростом,
в первую очередь,
стоит наше
стремление к развитию



Татьяна Федорова выросла в Верхоянском районе, где провела свое детство и юность. В 2012 году, после окончания университета, она вернулась домой и начала свою трудовую деятельность. В Амге Татьяна решила заняться предпринимательством. Выбор пал на флористический бизнес, который не был случайным.

«Во флористику я пришла благодаря астрологии. По карте Ба Цзы можно определить склонности человека к определенным видам деятельности и его предпочтения. Также можно увидеть профессию, в которой человек сможет достичь максимального результата и увеличить свой материальный достаток.

Моя карта Ба Цзы показала, что цветочный бизнес для меня является самым благоприятным, так как он совпадает с моим периодом удачи. Для меня было важно найти дело, которое принесет не только стабильный доход, но и радость, а также удовольствие от проделанной работы», — поделилась Татьяна.

Как и у многих предпринимателей, старт был нелегким. Без опыта и предпринимательских навыков Татьяна совершила множество ошибок. В первый год Татьяне помогал муж, они работали вдвоем, шаг за шагом завоевывая доверие клиентов. Каждый новый заказ становился для них не только возможностью заработать, но и шансом улучшить свои навыки и понять потребности своей аудитории.

«Некоторые покупатели удивлялись, почему мы работаем без наемных сотрудников и не успеваем вовремя выполнять заказы. Но за этим стояли расходы на аренду, закупку материалов и желание сначала заслужить доверие клиентов. Целый год мы трудились без выходных, допускали ошибки в выборе поставщиков, заказывали лишние цветы и не знали предпочтений клиентов. Некоторые цветы просто не доходили до нас. А для цветочного бизнеса свежесть цветов и красота букетов – это главный показатель качества.

Самым сложным было найти надежного поставщика с качественными цветами и выгодными условиями доставки. Спустя год мы смогли позволить себе нанять первого сотрудника, а затем второго и третьего. Важно верить в свое дело, учиться и расти. Мы постепенно осваивали все этапы – от основ флористики до работы с клиентами», – рассказывает предприниматель.



За годы своего существования магазин «Дом цветов» значительно расширился. Он начинался с небольшой команды, но теперь в нем работает много сотрудников.

Кроме того, в «Доме цветов» стараются поддерживать местных мастеров и рукодельниц, предлагая их изделия в магазине. Здесь можно найти не только свежие цветы, но и разнообразные подарки ручной работы.

«В нашей логистике главное – добросовестный поставщик и проверенная транспортная компания. Чтобы довести качественный и свежий цветок до Амги, я отслеживаю свежий завоз у поставщика, параллельно уточняясь у транспортной компании о ближайшем рейсе Москва-Якутск. У каждого из них свои организационные вопросы, требования. Поэтому только со временем мы нашли «общий язык» и сейчас четко отрабатываем нашу доставку. Из Якутска мы привозим сами, либо через таксистов.



В предпраздничные дни «Дом цветов» работает по 16-18 часов в день. В этом году 8 марта трудятся 6 флористов, администратор зала, один курьер в селе Амга, а также два курьера по направлениям по деревням.

«Бизнес флориста кажется легким, но это далеко не так. Он очень чувствительный и капризный. Особенно в праздники довольно сложно предугадать объём продаж и объём списаний. Мы являемся постоянно работающим магазином и понимаем, что от каждого закупа цветка зависит наша дальнейшая работа. Мы работаем только с поставщиками, у которых есть фитосанитарные сертификаты. Также важна доставка и условия хранения цветка в

специализированном холодильном оборудовании, от этих нескольких факторов зависит насколько долго простоят и будут радовать глаз цветы. Сейчас много тех, кто продаёт цветы «в сезон», не заботясь о качестве, но мы дорожим своей репутацией и круглый год сотрудничаем только с проверенными поставщиками. В основном, в перепродаже участвуют тюльпаны с самых первых поставок февраля, либо со списаний самих поставщиков, так как честные продавцы последней свежей партией цветов снабжают своих постоянных клиентов, как мы», — подчеркивает Татьяна.



Чтобы не отставать от прогресса и вести бизнес, важно регулярно обновлять знания. И самое главное, любые инструменты полезны для предпринимателя. «За нашим ростом, в первую очередь, стоит наше стремление к развитию», — отмечает она.

В планах Татьяны не только развитие своего бизнеса, но и поддержка женщин в Амге. Предпринимательница уверена, что женщина в современном мире способна совмещать несколько ролей.

«В Амге так много прекрасных девушек и женщин, которые хотят заниматься саморазвитием, узнавать новое и менять жизнь к лучшему. Поэтому у меня появилась цель, в этом году открыть в Амге

некое поддерживающее сообщество женщин с похожими интересами, потребностями и целями. У меня уже есть примерная программа, куда я внесла все свои знания от различных обучений, в том числе и практики по китайской метафизике, которыми я пользуюсь в работе и жизни. Надеюсь, в скором времени я начну реализовывать этот проект», — поделилась Татьяна.



“

Важно верить в свою мечту
и двигаться к ней, закрыв глаза,
чтобы осознать весь потенциал
своих возможностей.
Порой путь сам открывается,
когда мы следуем своей тропой.

| **Дайана Герасимова**

основатель бренда ароматов
и декора дома «MICHIK»



«Алаһа»: якутский бренд платков, рожденный во сне



Год назад в Якутии появился бренд «Алаһа», созданный супружами Ольгой и Андреем Готовцевыми. Как призналась основатель бренда, Ольга Михайловна, культуролог по образованию, история рождения идеи необычная.

«Мне во сне пришел образ платков – я увидела весь процесс их создания, от эскиза до готового изделия. Проснувшись, изучила рынок и поняла: в Якутии нет аналогов – платков, которые были бы похожи на картины. Так мы заняли эту нишу. Мы стремимся сохранить самобытную национальную культуру и традиции, придавая им современный облик», - рассказала девушка.





Семейный проект объединил творчество и предпринимательство: Ольга отвечает за дизайн и концепцию, а Андрей – за производство и развитие бизнеса. Сегодня в команде пять человек, а производство полностью локализовано в Якутии.

Сам бренд получил название от якутского слова, которое переводится как «родной» или «обжитой». Сейчас основной товар это – платки, которые сочетают этническую эстетику с современным дизайном, становясь ярким акцентом в образе.

Каждый платок начинается с уникального рисунка, вдохновленного культурой Севера. Например, в коллаборации с брендом «Кындыкан» выпустили несколько серий платков «һэдьэ», «Кындыкан», «Путь на гору», «Суор». Совместно с Дирекцией биологических ресурсов было подписано соглашение о сотрудничестве в январе 2025 года. Серия платков по проекту «Полет стерха» будет презентована в мае месяце.

Бренд представлен в городах Москва, Мирный и Нюрба и на торговой площадке сделановякутии.рф

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

СДЕЛАНО В ЯКУТИИ.РФ

*Открой
самобытность Якутии
вместе с нами!*



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

