



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЯКУТИИ



Предприниматель Екатерина Сокольникова: от идеи до вкусного результата

История успеха

Екатерины Сокольниковой

**Ваши усилия
и настойчивость**

**обязательно приведут
к вашей цели**



Екатерина Сокольникова родилась в многодетной семье в маленьком селе Тумул Усть-Алданского улуса. Екатерина мечтала стать предпринимателем, и эта мечта постепенно стала реальностью. Сегодня она имеет бизнес в сфере кондитерства, а также проводит обучение для начинающих мастеров.

Предприниматель Екатерина Сокольникова с детства она была окружена заботой и любовью, работала с ранних лет в огороде и выполняла домашние дела самостоятельно — всё это привило ей любовь к работе и кулинарии. Она усердно трудилась, развивая свои навыки и знания, чтобы однажды воплотить свои мечты в жизнь.

«Получив образование учителя математики и информатики, начала свою карьеру с работы продавцом и кассиром. Однако, по настоятельной просьбе мужа, я провела шесть лет дома, заботясь о ребенке и домашних делах. В это время открыла для себя мир кондитерского искусства. Испекла свой первый медовый торт для семьи и мне это очень понравилось. Каждый день улучшала рецептуру, экспериментировала», — отметила Екатерина.

Когда Екатерина начинала свою деятельность, не было ни обучающих курсов, ни видеоуроков, поэтому она столкнулась с множеством ошибок и трудностей. У неё не было особого капитала — только электрическая духовка и ручной миксер. Даже поворотный столик она соорудила из сотейника и кухонной доски.

Со временем она начала совершенствовать свой талант в кондитерском искусстве. Екатерина работала круглосуточно, но это приносило ей удовлетворение. Постепенно ей удалось закрыть кредиты и начать позволять себе небольшие радости: новые гаджеты, путешествия и обновления. Она поняла, что зарабатывает больше, чем могла бы на «нормальной» работе.

«После развода я оказалась одна с сыном и взяла на себя ответственность за наше будущее. Это стало толчком к более активной работе. Я начала зарабатывать деньги на своих тортах, и вскоре у меня появились постоянные заказчики благодаря сарафанному радио. Со временем мой сын стал неотъемлемой частью бизнеса: он встречал клиентов у подъезда и помогал с доставкой и оформлением тортов», — поделилась предприниматель.



Однако через несколько лет работы Екатерина почувствовала, что достигла потолка. Когда её сын предложил переехать в другой город после 9 класса, она сначала испугалась потерять своих заказчиков. Но этот год стал для неё трансформационным: она осознала, что можно жить по-другому. Вернувшись в родной город, она решила открыть кондитерскую студию. Это решение стало для неё новым началом. Для стартового капитала воспользовалась средствами, полученными в рамках соцконтракта.

Сейчас предприниматель создала команду единомышленников, состоящую из талантливых и креативных людей, которые поддерживают друг друга и работают вместе над реализацией общих целей. Каждый член команды вносит свой вклад в дальнейшее развитие кондитерской.



история успеха

«Сейчас я активно выхожу на сотрудничество, и наши наборы готовых медовых коржиков вызывают большой интерес и спрос. В настоящее время я работаю с шестью магазинами, но моя цель — расширить сотрудничество и выйти на другие торговые точки города и улуса. Если всё пойдёт по плану, я планирую увеличить производственные мощности, приобрести новое оборудование и привлечь дополнительных сотрудников. В будущем я также намерена участвовать в грантовых конкурсах, чтобы поддержать развитие своего бизнеса», — поделилась она планами.

Екатерина Сокольникова советует работать над своим мышлением, мечтать и никогда не опускать руки, даже если очень тяжело.

«Помните, что не ошибается только тот, кто ничего не делает. Ваши усилия и настойчивость обязательно приведут к вашей цели», — подчеркнул предприниматель.



История успеха

Лидии Кондратьевой

Дарить искренние
эмоции, открывая
мир доступной моды



Многодетная мама, молодая бабушка и предприниматель Лидия Кондратьева сумела превратить свою жизнь и карьеру в историю успеха. С высшим юридическим образованием, она изначально планировала стать юристом, но судьба внесла свои коррективы. Она владеет компанией «СТИЛЬМАРКЕТ» и развивает несколько бизнесов по франшизе в Якутске – магазины «Sela», «Zarina», «Befree».

Мама троих детей, предприниматель Лидия Кондратьева выросла в обычной семье. Имеет юридическое образование, планировала развиваться в этой сфере. Однако волей судьбы Лидия стала одной из первых, кто освоил франчайзинг.

«Идея появилась не у меня. Это были 90-е годы, я тогда сидела с маленькими детьми, а муж открыл бизнес. Потом он меня позвал, чтобы я поддержала его в начинании», — поделилась она.

Вскоре она осознала, что это её призвание. В то время франчайзинг только начинал развиваться в России. Девушка погрузилась в обучение, изучая управление бизнесом и работу с персоналом, несмотря на отсутствие предпринимательского опыта.

«Мы с мужем Айкаром – пионеры франчайзинга. «Sela» – первая российская компания по франшизе, которая еще и обучила полностью, дала нам весь алгоритм действий», – рассказал предприниматель.



Трудности были неизбежны. С маленьким ребенком на руках и нулевыми знаниями о бизнесе, Лидия столкнулась с множеством ошибок и неудач. Но вместо того, чтобы сдаться, она начала активно учиться, посещая семинары и обучающие курсы, собирая знания по крупицам.

«Я сама ездила в Москву, в Питер, в крупные города, охотилась за бизнес-коучами. Но в то время, наверное, это были не бизнес-коучи, а просто спикеры различные. Все, что преподавали, впитывала в себя. И таким образом на своих ошибках, на практике обучалась предпринимательской деятельности», — сообщила она.



Её любовь к моде и торговле также сыграла важную роль в её успехе. С детства увлекалась шитьем и вязанием – сначала шила для кукол, потом уже для себя. Она развивала свою насмотренность и страсть к, говоря на современном языке, мерчендайзингу.

«Мы выписывали журнал «Burda», училась по нему сочетать стили, смешивать цвета, шить. Как-то пятилетним ребенком в кукольном магазине подумала, какие же это счастливые люди, которые стоят за прилавком и могут играть этими куколками с утра до вечера. Так у меня зародилась мечта стать продавцом-консультантом. И сейчас люблю устраивать клиентский день, одевать покупателей, развешивать одежду, оформлять витрины», — поделился воспоминаниями предприниматель.



Лидия считает, что в Якутии очень сильная конкуренция – появляется все больше магазинов, на рынок одежды также оказывает влияние близость Китая.

«Конкуренция должна быть, это очень сильно мотивирует. Благодаря здоровой конкуренции растешь и развиваешься, потому что начинаешь изучать новое, чувствовать покупателя, появляется желание искать уникальное торговое предложение. Ты все время должен быть в процессе», – подчеркнула она.

В этом предпринимателю помогает его команда. Лидия ценит в своих сотрудниках стремление к обучению и честность. Она разработала кодекс компании, который помогает установить четкие ожидания и правила для всех членов команды, это значительно улучшило атмосферу в коллективе.

«Я люблю людей, которые мотивированы на постоянное обучение. Об этом также прописано в нашем корпоративном кодексе, который разработали в 2018 году. С появлением кодекса у нас все стало на свои места», – рассказала бизнес-леди.



В 90-е годы Кондратьевым, как отметила Лидия, очень «подфартило». Собственник компании «Sela» предложил товар в рассрочку, распродавая товар, семья возвращала ему долг. Так, не имея больших средств, они арендовали помещение, купили оборудование и открыли в Якутске франшизный магазин.

«Для старта бизнеса мы потратили накопленные средства. Товар нам отгрузили в рассрочку, и мы рассчитались сразу по окончании сезона. Сезон у нас бывает два раза в год – «весна-лето» и «осень-зима». И я помню, что это была коллекция «осень-зима», к концу сезона мы уже рассчитались с собственником компании», — сообщила она.



В бизнесе Лидия использует современные инструменты продвижения. Это позволяет ей эффективно работать с клиентами и наращивать клиентскую базу. Она понимает, что конкуренция – это не только вызов, но и стимул для роста и развития.

«Клиентская база – это золотой актив бизнеса. Продвигая правильно бизнес, ты можешь быть на волне успеха. И поэтому здесь мы уделяем очень большое внимание разным инструментам продвижения. Основной, на сегодняшний день самый актуальный, это UDS – я сама являюсь партнером международной компании Giz. А для контакта со своим клиентом мы используем CRM-систему», – поделился предприниматель.



В период пандемии Covid-19, когда везде был локдаун, предпринимателю удалось сохранить бизнес.

«В бизнесе нет понятия стабильно. Как только появляется слово «стабильно», вы перестаете расти, развиваться, а значит деградируете. Поэтому каждый год нужно наращивать свой опыт и развиваться», – посоветовала она начинающим предпринимателям.

Главная мотивация Лидии Кондратьевой – дарить искренние эмоции, открывая мир доступной моды.



ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

СДЕЛАНОВАКУТИЙ.РФ

*Открой
самобытность Якутии
вместе с нами!*



сделановякутии.рф



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

