



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЯКУТИИ



Предприниматель Алексей Павлов: «Я стараюсь делать все возможное, чтобы Якутия стала креативной столицей России»

История успеха

Алексея Павлова

**Не бойтесь ошибок,
они делают вас
мудрее и закаляют
ваш характер**



Мы продолжаем серию историй успеха о предпринимателях ко Дню российского предпринимательства. Алексей Павлов — фотограф, индивидуальный предприниматель, начал свою карьеру как госслужащий. Сегодня под его руководством развивается бизнес в трех направлениях – фотостудия, рекламный продакшн, креативное агентство, маркетологи, сопровождение мероприятий и техническая поддержка оборудования.

Алексей Павлов окончил Томский университет систем управления и радиоэлектроники, после работал специалистом в управлении федерального казначейства. За пять лет он достиг должности главного специалиста.

Во время работы Алексей познакомился с молодым человеком, увлекающимся фотографией. Этот знакомый вдохновил его начать заниматься фотографией, и с 2002 по 2004 год Алексей активно снимал улицы Якутска.

«Мне нравилось лазить по крышам и фотографировать город с высоты», — поделился воспоминаниями он.

В 2004–2005 годах он занял первое место в конкурсе, проводимом мэрией города Якутска «Фотографии мира глазами горожан», это открыло ему двери в местное сообщество фотографов. После небольших раздумий он решил поменять свою профессиональную сферу.

С 2005 года Алексей начал работать в студии Николая Дьяконова «Икона» в качестве помощника фотографа, это дало ему возможность глубже погрузиться в индустрию. Позже он решил уйти с найма и начать работать на себя.

«Чтобы начать предпринимательскую деятельность, я приобрел на кредитные средства фотоаппарат Canon 20D, который стоил двадцать тысяч рублей. Это было непросто, ведь моя зарплата составляла всего шесть тысяч рублей в месяц», — рассказал он.



Позже Алексей познакомился с дизайнером Ростислав Павловым, и они в 2008 году создали ООО «Павлов и Павлов». Это стало для них обоих первым шагом в креативный бизнес, друзья начали сотрудничать с крупными компаниями.

Компания просуществовала до 2012 года. К тому времени он столкнулся с большими убытками, ему пришлось закрыть ООО и зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя. Тогда осознал важность финансовой грамотности в бизнесе.

«Это был сложный период, так как я все заработанное тратил на оплату кредитов. И тогда я начал учиться управлению бизнесу и основам предпринимательства», — рассказал он о трудностях после запуска своего дела.





В 2017 году организовал потоковые услуги. Предприниматель вложил свои ресурсы в создание компании «Пространство», вместе с предпринимателем Алиной Алексеевой открыли студию площадью более четырехсот квадратных метров.

«Я инвестировал около четырех миллионов рублей в бизнес, из которых два миллиона были кредитными средствами. Я продал машину и то, что немного накопил», — сообщил Алексей.

Во время пандемии возникли серьезные сложности, и компания ушла в долги на четыре миллиона рублей. В итоге Алексей закрыл «Пространство» на Лермонтова в 2020 году и начал экономить, сосредоточившись на более стабильных источниках дохода, связанных с творчеством и развитием.



Алексей был твердо уверен, чем хочет заниматься, и не падал духом. Он начал свой бизнес почти с нуля, открывая новый этап после пандемии. В новую студию на Крупской, площадью 120 квадратных метров, он вложил более трех миллионов рублей, включая кредитные и личные средства.

«Мы существовали там три года, но закрылись из-за того, что арендодатели в два раза увеличили цену аренды, и мы решили, что не стоит продолжать работать в таких условиях», — отметил он.

Он не сдавался и знал, что только четко поставленные цели и желание добиваться желаемого приведут его к независимости и позволят развивать то направление, которое его вдохновляет по сей день.

история успеха

В настоящее время компания активно развивает свою деятельность в Квартале Труда. Алексей не стоит на одном месте и постоянно развивает свой бизнес, по мере возможности покупая новое оборудование для студии.

«У нас сейчас порядка 6 направлений: фотостудия, рекламный продакшн, креативное агентство, маркетологи, отдельное направление по мероприятиям и поддержка оборудования. Все это плотно связано с моей деятельностью, и сотрудники являются некими помощниками в моей работе. Я стараюсь делать все возможное, чтобы про Якутию узнавали, чтобы она стала креативной столицей России, как минимум. Особенно это важно для малых городов», — поделился предприниматель.



Предприниматель считает, что у бизнеса есть два типа: первое — это истинные предприниматели, которые фанатично увлечены своим делом и видят в нем путь для развития. Второе — это те, кто занимается бизнесом с целью быстрой прибыли, покупая дешево и продавая дорого.

«Тем людям, которые покупают дешево и продают дорого, я бы посоветовал обратить внимание на маркетинг и понимание финансовых аспектов. Важно изучать базовые темы, чтобы иметь представление о том, как работает бизнес. А тем, кто идет по моему пути и развивает свое направление, я рекомендую просто действовать. Не стоит переживать о том, что скажут другие. Следуйте своему инстинкту и наслаждайтесь процессом», — подытожил он.

По мнению Алексея, каждое падение — это возможность подняться и стать сильнее. Дух предпринимательства заключается именно в этом: в умении извлекать уроки из трудностей и продолжать двигаться вперед.



История успеха

Сергея Нестеренко

**Упорство и поддержка
близких являются
ключом к успеху**



Центр «Мой бизнес» продолжает серию историй успеха ко Дню российского предпринимательства и знакомит вас с предпринимателем Сергеем Нестеренко из поселка Чокурдах Аллаиховского района. Он уже более 16 лет успешно развивает бизнес, специализирующийся на грузоперевозках в зимнее время года. Арктические районы в нашей республике являются одними из самых суровых и труднодоступных мест в нашей стране, поэтому его бизнес становится примером упорства и профессионализма.

Предприниматель Сергей Нестеренко из Аллаиховского района приобрел свой первый КамАЗ 16 лет назад, именно тогда и начался его путь в сфере грузоперевозок. Идея бизнеса пришла не случайно — на семейном совете родные подсказали развиваться в этом направлении.

Основная деятельность предпринимателя связана с зимними перевозками, когда дороги покрыты льдом и снегом. Лето же посвящено плановому ремонту автопарка, что позволяет технику

в отличном состоянии для следующего сезона. Такой режим работы требует дисциплины и четкой организации.

Сергей поделился, что новые идеи для бизнеса приходят через живое общение с клиентами и коллегами.

«Реклама, социальные сети и личные знакомства остаются ключевыми маркетинговыми инструментами. Меня вдохновляют другие предприниматели, которые успешно развивают свои дела, а мотивацией служит предстоящий заслуженный отдых после напряженного зимнего сезона», — отметил он.



За советом Сергей Владимирович обращается, прежде всего, к семье и коллегам — тем, кто всегда рядом и готов помочь. Главным достижением он считает свою семью и детей.

Предприниматель стремится расширять бизнес и благоустраивать автобазу, чтобы обеспечить еще более качественное обслуживание клиентов и комфортные условия для работы команды. Несмотря на сложные климатические условия, Сергей Владимирович уверен, что упорство и поддержка близких являются ключом к успеху.

Сергей Нестеренко на своем примере доказал, как можно добиться устойчивого успеха в экстремальных условиях, опираясь на профессионализм, семейные ценности и постоянное стремление к развитию.



ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН
СДЕЛАНОВЯКУТИЙ.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

