Я Татьяна Габрелова, предприниматель, занимающийся совместным закупками. За плечами – педуниверситет по специальностям «Дошкольное образование», «Психология», до этого был машиностроительный техникум, где я получила специальность слесаря по ремонту автомобилей, оператора заправочных станций, водителя категории В, С. Еще окончила курсы, чтобы работать как «Оператор ЭВМ», «Менеджер по персоналу», изучила «Основы веб-разработки» и Adobe Photoshop CS3, неплохо знаю английский (читаю и перевожу со словарем).

Все это помогает мне в моей деятельности. Я работаю в отделе кадров, но параллельно занялась совместными покупками. Впереди – планы по расширению деятельности по оптовым закупкам.

Желание иметь собственные деньги привело меня на работу в 16 лет, еще во время учебы в школе. Несколько лет проработала в отделе кадров опытного машиностроительного завода. Кадровое делопроизводство не противоречило моему образованию, которое я получила позднее, - психологии. Психология позволяет разобраться в самой себе и работать с людьми более эффективно.

Мечтала стать семейным психологом, но в последние годы меня увлекла другое – совместные закупки (одежда, обувь, аксессуары, парфюмерия и т.п.). Как я к этому пришла? Да очень просто. Я же девушка, и как любой женщине, хотелось хорошо выглядеть, не переплачивая за посредников. К сожалению, у многих поставщиком в условиях заказа только оптовые продажи. А себе по 10 вещей каждый раз не закажешь, и я начала собирать единомышленников. Сначала это были родственники, подружки, знакомые. Потом создала страничку в одноклассниках, Вконтакте, и Инстаграмме, регистрировалась на форумах, делала холодные предложения, отправляла приглашения дружбы незнакомым людям. И постепенно единомышленников стало еще больше. Сейчас я в состоянии координировать достаточно большую группу людей, в ней есть и те, кто пользуется моими услугами постоянно, что радует.

К тому же я люблю с подружкой делать фотосессии, наряжаться и создавать необычные стильные образы. Мои фото помогают привлекать людей к покупкам. Я таким образом создаю имидж своего маленького магазина. Когда-то участвовала в конкурсе красоты от одного местного издания, прошла конкурс и попала на обложки журналов «Подружка» и «100 вопросов, 100 ответов». И многие помнят меня как участника конкурса красоты, а это – хороший вид саморекламы. К моему вкусу и выбору одежды многие клиенты прислушиваются.

Мне пришлось немало потрудиться, чтобы найти нужную нишу на рынке предложений. А поскольку я была опытным пользователем ПК и легко ориентировалась в соцсетях, я сумела организовать рекламу и создать себе группы и странички для работы. Интернет позволяет находить нужный товар, искать выгодные оптовые предложения, чтобы цены были существенно ниже рыночных и привлекали моих клиентов. Думаю, что на основе своих покупок смогу в дальнейшем создать интернет-магазин, хотя конкуренция очень большая.

Есть и трудности: бывало, что прислали товар, а его не захотели брать. Сейчас думаю над тем, как пристраивать такой товар в дальнейшем, предусмотреть варианты пристройки вещей, которые по каким-то причинам могут остаться у меня как у организатора. Ведь покупатель всегда прав и имеет право не вернуть непонравившийся товар или не подошедший по размеру. Читаю, учусь, как делают в таких случаях другие, благо, сегодня в интернете много информации и по этой теме.

Мои деньги – небольшой процент за организацию закупки. Ведь чтобы организовать такую покупку, нужно найти товар, взять деньги с участников покупки, включив туда расходы на доставку товара, а потом товар надо пристроить, так сказать. Ищу товар с минимальной стартовой ценой, чтобы мой добавочный процент был побольше. Считаю издержки на закупку товара, на его доставку.

Заказчики переводят мне деньги на специальный электронный счет. Важно договориться с поставщиком о сроках доставки товара. Пока ни разу не подводили, хотя слышала, что такое бывает. В моей практике все пока без катаклизмов, что и позволяет мечтать о расширении моего небольшого бизнеса. Мечтаю расширить ассортимент, включить в него, к примеру, постельное белье, парфюмерию, игрушки, аксессуары. И главное – вся эта деятельность приносит мне удовольствие. Радуют фото моих заказчиц в новых нарядах, их счастливые послания мне.