**Филигранный бизнес**

Все больше бывших офисных работников кардинально меняют сферу применения своих знаний, навыков, опыта, уходят в свободное плавание из комфортного, но статичного и порядком надоевшего офисного миропорядка.

Моя героиня – Юлия, проработала более 10 лет менеджером и руководителем направления офисной мебели в компаниях, импортирующих, продающих и обслуживающих офисную мебель. Сейчас Юлия – совладелец ювелирной мастерской. Как же произошел такой резкий переход в совершенно несвязанный с привычным опытом бизнес?

***- Юлия, в 2011 году Вы работали менеджером проекта в Московской школе управления «Сколково». Почему вдруг Вы решили уйти из компании?***

- «Сколково» был очень интересным проектом, уникальным. Я отвечала за обеспечение кампуса школы мебелью: это и офисная часть комплекса, порядка 250 рабочих мест, и аудитории, для которых мы заказывали специальную мебель, и гостиница, и конгресс-холл, и ресторан, зоны рекреации. Мебель самая разнообразная, около 10 разных поставщиков, из России и Европы. Но проект закончился, и надо было думать, что делать дальше.

***- Но после такого масштабного и успешно завершенного проекта у Вас бы не было проблем найти работу в солидной мебельной компании.***

- Да, я тоже так считаю. Однако ничего в жизни не происходит случайно. Так получилось, что моя коллега по мебельному бизнесу поехала в отпуск на Шри-Ланку и познакомилась там с владельцем компании, которая производит натуральную спа-косметику. Сама косметика Светлане очень понравилась, идея заняться импортом и распространением в России этой необычной, органической косметики, захватила ее. Поделившись своими мыслями со мной, она нашла во мне единомышленника. А мысль, как часто бывает, вещь материальная.

***- И Вы, не имея никакого опыта в торговле косметикой, все-таки решили взяться за такой рискованный проект?***

- Да, это, конечно, была откровенная авантюра. Но мы решили рискнуть! И заразили этой идеей еще одного нашего коллегу. Он стал нашим третьим и самым весомым, с точки зрения вложений, соучредителем компании, которую мы открыли.

***- Насколько был оправдан этот риск?***

- Думаю, что оправдан. Мы набили много шишек, но и успели многое сделать, тем более учитывая, что работали вдвоем, а после того, как Светлана, мой основной партнер, родила сына, я работала фактически одна. За три года мы создали компанию, открыли счета в банке – а это дело не такое простое, как оказалось, потому что не все банки с удовольствием берутся за обслуживание малого бизнеса. Подписали договор со шри-ланкийским партнером и даже получили эксклюзив на косметику Spa Ceylon для российского рынка. От момента заключения контракта до получения товара прошел почти год: наш поставщик в Шри-Ланке был, с одной стороны, заинтересован в российском рынке, с другой стороны, его бизнес в юго-восточной Азии настолько прибыльный, что позволяет ему особо не заботиться освоением новых рынков сбыта.

Помимо этого необходимо было решить вопрос сертификации товара, а это более 500 наименований! Найти транспортную компанию, которая привезет сначала образцы продукции для сертификации, а затем будет на регулярной основе осуществлять поставки. Таможенные вопросы – тоже тема для отдельного разговора. Мы арендовали офис, начали создавать клиентскую базу, хотя первые наши клиенты – это наши друзья и знакомые, опять же, «сарафанное радио» немного помогло. Мы смогли открыть небольшой магазин в престижном торговом центре, Лотто Плаза, оборудовать его, наняли на работу продавцов…

***- И что же помешало Вашему бизнесу развиваться дальше?***

- Отсутствие инвестиций, в первую очередь. Причем, как со стороны нашего соучредителя, который, не стремился вкладывать большие средства в развитие бизнеса, так и со стороны наших иностранных партнеров. В результате, мы не могли активно продвигать наш товар, использовали для этого только сайт и интернет-магазин, который тоже не работал без рекламы. К тому же, находясь в люксовом сегменте, мы не могли конкурировать с появившимися и набиравшими силу российскими брендами органической косметики. Мы сильно проигрывали в цене, все наши усилия не давали отдачи. К тому же мы просто безумно устали: приходилось неделями работать без выходных, несколько раз в неделю я работала в качестве продавца в нашем магазине, т.к. по условиям договора аренды магазин не мог быть закрытым в часы работы торгового центра.

***- И тогда Вы решили поменять сферу деятельности?***

- Нет, это решение пришло раньше. Когда еще у нас было достаточно свободного времени, договор с поставщиком в Шри-Ланке был еще не подписан, и еще были свободные деньги, мы купили готовый бизнес: небольшую ювелирную мастерскую.

***- Еще один неожиданный поворот в Вашей карьере! Почему именно ювелирная мастерская?***

- Мы поняли, что продавать услуги немного проще и выгоднее, чем выводить на рынок новый бренд. Оформили этот бизнес в форме ИП: с налоговой точки зрения это более приемлемо, хотя, при банкротстве ты рискуешь всем своим имуществом!

***- Что стало в результате с косметическим бизнесом?***

Мы закрыли компанию: расторгли договор аренды офиса и магазина, постарались максимально распродать товарные запасы, остатки перевезли на склад.

***- Вы достаточно спокойно говорите об этом, неужели было не жаль закрывать такое перспективное дело?***

- Больше всего жаль упущенного времени и усилий, которые не оправдались. С другой стороны, мы многому научились: как правильно выбирать деловых партнеров, как общаться с арендодателями, как и какой набирать персонал.

***- Вы упомянули, что Вам приходилось работать без выходных. Любой частный бизнес предполагает такой график?***

- Да, расслабиться практически невозможно. Но в то же время надо доверять своим сотрудникам, делегировать им часть полномочий и ответственности. Поэтому отбор, обучение и рост персонала – один из важнейших аспектов в любом деле. У нас сейчас работают очень грамотные ювелиры, заинтересованные в стабильном заработке и нацеленные на долгосрочное сотрудничество с нами. Мы со Светланой берем на себя решение административных и финансовых вопросов, оставляя нашим ювелирам простор для творчества.

***- Что бы Вы хотели пожелать людям, которые хотели бы открывать свое дело? Какой основной совет могли бы им дать?***

- Конечно, не бояться трудностей. Трудности обязательно будут, но без этого нельзя построить ни один бизнес. Учиться новому: мы со Светланой даже учились на курсах ювелиров. Грамотно подбирать деловых партнеров и персонал, не стараться взвалить на себя все проблемы бизнеса, делиться ими с коллегами, делегировать полномочия.

***- У Вашей мастерской красивое название – «Филигрань». Она уже продавалась с этим названием?***

- Надо сказать, что больше года наша мастерская существовала без какого-либо названия, просто Ювелирная мастерская. Когда мы стали переделывать сайт, доставшийся от предыдущих владельцев бизнеса, то появилась необходимость в ярком, запоминающемся названии. И тут торговый центр, в котором мы расположены, пришел нам на помощь: мы находимся в «Филионе», что на станции метро Фили. Поэтому название «Филигрань» родилось само собой, а получилось очень неплохо, игра слов, которая отражает, как нам хочется думать, суть нашего бизнеса: филигранный подход к делу, к каждому клиенту, к каждому изделию.

Приходите к нам в «Филигрань», мы всегда рады новым клиентам!

Юлия Кульберг и её мастерская в соц.сетях:

[Юлия](https://www.facebook.com/julia.kulberg?fref=ts)

[Филигрань](https://www.facebook.com/jmfiligran/?pnref=story)