

ПОЛЕЗНЫЙ БИЗНЕС



Эмилия Ахундова
литературное агентство

**Светлана Теперик
Катерина Паршукова
Яна Подкар
Эмиль Ахундов
Ильдар Расулов
Людмила Рядинская
Ардах Пирназарова
Евгения Ревуцкая
Елена Санникова
Виктор Юрьевич Рядинский
Юлия Денеко
Оксана Тренихина Расулова
Юлия Грегуль
Индриа Мухаметдинова
Полезный бизнес**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70354267

ISBN 9785006233423

Аннотация

В современном мире, где конкуренция становится все более суровой, мы постоянно ищем способы, чтобы наш бизнес процветал и развивался. Но какие могут быть ключевые составляющие, которые помогут нам достичь успеха? Одним из таких элементов является скрытый фактор: идея сделать что-то полезное и изменить мир вокруг нас. В книге вы найдете истории профессионалов и предпринимателей, которые были движимы идеей сделать что-то полезное, изменить и украсить этот мир, и у которых это получилось!

Содержание

Вступительное слово	7
ЮЛИЯ ДЕНЕКО	7
Полезный бизнес	15
Светлана Теперик	15
Людмила Рядинская	24
Евгения Ревуцкая	39
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Полезный бизнес

Авторы: Денеко Юлия, Теперик Светлана, Рядинская Людмила, Ревуцкая Евгения, Мухаметдинова Индрия, Грегуль Юлия, Рядинский Виктор Юрьевич, Пирназарова Ардах, Санникова Елена, Подкар Яна, Тренихина Расулова Оксана, Расулов Ильдар, Паршукова Катерина, Ахундов Эмиль

Редактор Смоктунова Полина

Корректор Екатерина Гончарук

Дизайнер обложки Алена Данилова

Руководитель проекта Юлия Денеко

Литературный агент Эмиль Ахундов

© Юлия Денеко, 2024

© Светлана Теперик, 2024

© Людмила Рядинская, 2024

© Евгения Ревуцкая, 2024

© Индрия Мухаметдинова, 2024

© Юлия Грегуль, 2024

© Виктор Юрьевич Рядинский, 2024

© Ардах Пирназарова, 2024

© Елена Санникова, 2024

© Яна Подкар, 2024

© Оксана Тренихина Расулова, 2024

© Ильдар Расулов, 2024

© Катерина Паршукова, 2024

© Эмиль Ахундов, 2024

ISBN 978-5-0062-3342-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступительное слово

ЮЛИЯ ДЕНЕКО

Когда мы слышим слово «*бизнес*», мы сразу представляем себе какую-то компанию, организацию или корпорацию, которые что-то производят или оказывают какие-то услуги, подставляем себе станки, оборудование, сотрудников, сложные производственные процессы, и многое другое.

На самом деле в переводе с английского *бизнес (business)* также означает *дело или деятельность, приносящие выгоду и необходимые для жизни.*

По сути, бизнес – это не обязательно компания с сотрудниками, бизнесом (делом) может быть любая деятельность, которой человек занимается для того, чтобы получать выгоду. Заметим, когда человек работает наёмным сотрудником, он также стремится получать выгоду. Этой выгодой может быть не только зарплата, но и другие моральные и материальные поощрения или блага.

В этой книге мы будем использовать слово «бизнес» в вышеуказанном значении и продемонстрируем истории разных людей, у которых есть бизнес с сотрудниками, а также истории предпринимателей и профессионалов, которые увлечены своим делом, но работают индивидуально.

Я глубоко убеждена, что любой бизнес или деятельность создаются изначально исходя из идеи помощи окружающим и улучшения или упрощения жизни, а во вторую очередь – для извлечения прибыли. Последовательность должна быть именно такой. Деньги – немаловажный атрибут бизнеса, не должны стоять во главе. Сначала принеси пользу окружающим, потом получи выгоду. Причём деньги – это уже следствие, и мерило. Чем больше пользы получают клиенты, тем больше дохода получит компания.

В противном случае – это грабёж. Получение дохода без предоставления пользы – это из разряда преступных действий.

Я не говорю о том, что нужно делать исключительно благотворительный бизнес, и всех одаривать бесплатными благами. Важно именно намерение. Первоначальное намерение при создании любого бизнеса должно быть улучшение какой-то области жизни, упрощение каких-то функций, упорядочивание, повышение эффективности и сроков, вкусная еда и т. д.

Конечно, есть много примеров, когда какие-то сферы бизнеса зарабатывают очень много, притом не несут никакой пользы, но о них мы не ведём речь в этой книге, чаще всего это либо криминальные, либо нечестные бизнесы, которые «долго не живут». Такие мы не продвигаем.

Если мы посмотрим на самые успешные, долго существующие, процветающие бизнесы, мы можем увидеть, что их

создатели изначально пытались решить какую-то проблему, с которой сталкивались многие люди, и хотели облегчить жизнь большого количества людей. Так были созданы автомобили, чтобы можно было быстрее передвигаться, появились стиральные машины, чтобы облегчить жизнь женщинам, а потом и посудомойки, телефоны, появился интернет, самолёты и многое другое.

Появление любой вещи изначально было нацелено на упрощение, улучшение, ускорение жизни, а также на принесение удовольствия.

Если вы даёте потребителю именно то, что он ожидает, и это помогает ему решить его проблему, у вас никогда не будет проблем с клиентами, с доходом, и люди будут сами передавать вас из рук в руки.

Если мы посмотрим на историю, как зародился бизнес, ещё до появления денег кто-то производил что-то ценное и полезное и обменивал на такое же ценное и полезное. Первоначально был натуральный обмен. Кто-то пёк хлеб, а кто-то держал корову и делал молоко и масло, они обменивались. И было бы странно, если бы пекарь дал плохой продукт производителю молока. Тогда даже идеи не было создать плохой или халтурный продукт. Потом такой обмен стал неудобен, и производители придумали заменитель, символизирующий какое-то количество продукта, так появились деньги. По сути, деньги символизируют продукт или пользу, поэтому они вторичны. Поэтому чтобы получить деньги, необхо-

димом что-то произвести, а, соответственно, необходимо приложить усилия и постараться.

Но со временем в обществе начались спекуляции в отношении денег, и появилась идея, которая сейчас активно продвигается: «Меньше делать, больше получать». Так у нас появились МММ, различные финансовые пирамиды, нестабильные биржи и большое нежелание трудиться. Всё это привело к появлению некачественных товаров, финансовым махинациям, нежеланию платить за оказанную работу, несправедливой оплате труда, инфляции, безработице, росту преступности из-за неспособности работать, снижению уровня ответственности и многим другим перекосам. Всё это, к сожалению, поддерживается на глобальном уровне разными нечистыми на руку людьми.

Следствием всего этого становится ухудшение экономики, условий жизни, снижение покупательской активности, прокрастинация, нежелание и неспособность людей брать на себя ответственность и созидать.

Когда занимаешься любимым делом, которое приносит пользу окружающим, уверенность в себе и гордость за себя увеличиваются, а это придаёт ещё больше сил и мотивирует создавать больше. Соответственно, в таком бизнесе не настанет выгорания, так как будет присутствовать постоянная мотивация. И не будет возникать вопрос, как себя мотивировать, как не выгорать, где брать энергию? Занимаясь по-

лезным делом или бизнесом, вы будете производить энергию как электростанция.

Цель этой книги – вдохновить и показать, но если во главе бизнеса стоит принесение пользы и желание улучшить существующую ситуацию, то успех возможен.

На страницах этой книги вы прочитаете истории разных предпринимателей и профессионалов, которые выбрали своё дело по принципу принесения пользы. Они все увлечены тем, что делают, и действительно улучшают мир вокруг.

Как это работает, и почему вам нужно мне верить? Представьте, вы идёте в хороший грузинский ресторан в Грузии, с настоящим грузинским гостеприимством. Там вы по-настоящему чувствуете, что о вас очень заботятся, вас там действительно хотят от души накормить всем самым вкусным и сытным. Вам приносят огромные порции, горы зелени и мяса, напитки льются рекой, вас не хотят отпускать. Вы выходите очень сытым и очень счастливым и готовы оставить «на чай» больше того, что вы заплатили за ужин, потому что вы остались безумно довольны. А теперь представьте, вы идёте в очень дорогой ресторан в центре столицы, где вас уже на входе встречают оценивающим взглядом, во всём чувствуется холодность, даже в улыбке официанта, и не покидает ощущение, что здесь нет дикого желания вас накормить, а есть желание просто на вас заработать.

То же самое чувствуют и клиенты. Они очень чутко чувствуют разницу, когда вы хотите на них заработать, а когда вы действительно хотите им помочь решить какую-то задачу.

Мы должны видеть в нашем клиенте не его кошелёк и сколько денег он нам принесёт, а в первую очередь мы должны видеть в нашем клиенте, какую задачу мы можем помочь ему решить, с какой проблемой справиться, какой цели достичь, что улучшить. Деньги же появятся как следствие того, что мы действительно ему помогли.

Такой клиент будет с радостью вас советовать своим близким, друзьям и приятелям, с радостью оставит о вас отзыв и будет стараться вас продвигать, так как тоже начнёт заботиться о вас и о том, чтобы ваше дело процветало.

Более того, делая что-то полезное кому-то одному, вы запускаете цепную реакцию распространения пользы, особенно когда вы это делаете неоднократно.

К примеру, педагог, который помогает молодым людям становиться интеллектуально развитыми, потом эти ребята устроятся на ключевые или важные должности, начнут создавать что-то полезное для окружающих, так растёт и уровень общей разумности, люди совершают меньше ошибок, соответственно, жизнь становится более предсказуемой и более счастливой.

Или возьмём, к примеру, сферу красоты: стилисты, визажисты, парикмахеры делают женщин красивыми, а значит, они становятся счастливее и увереннее в себе, они приходят

домой в хорошем настроении, и у семьи тоже улучшается настроение, муж, глядя на красавицу-жену, в хорошем настроении идёт на работу, и у него все дела спорятся.

Человек, который заботится о здоровье, начинает чувствовать себя энергичным, уверенным, сильным, он теперь может решить любые задачи, он показывает хороший пример окружающим, они тоже начинают вести здоровый образ жизни, а те, в свою очередь, показывают хороший пример своим знакомым, и таким образом, можно привести к оздоровлению целую нацию.

И так далее. Любое полезное дело приносит пользу не только в момент, когда оно было сделано, но и продолжает по цепочке приносить пользу другим.

В книге представлены истории авторов из сферы красоты, производства, консалтинга, и даже индивидуальные специалисты – педагоги. Вы узнаете истории создания их дела, почему они выбрали именно его, как они к этому шли, с какими сложностями сталкивались. Все истории о бизнесе и делах их создателей, которые были движимы идеей принесения пользы своим клиентам и потребителям.

Авторы также делятся полезной информацией и просвещают читателя, поэтому, читая эту книгу, вы не только вдохновитесь, но и получите возможность узнать о разных областях деятельности.

Вы узнаете, как вы можете улучшить своё здоровье, применяя в пищу свежее сыродавленное масло, через что прохо-

дят девушки, открывающие бизнесы в сфере красоты, как нужно правильно планировать своё время, чтобы успевать всё задуманное, окунётесь в инновации и технологии, получите уроки жизни от педагогов, которые сделали преподавание главным делом своей жизни, а также историю творческого поиска и открытия своего таланта.

Этой книгой мы хотим вдохновить каждого читателя заниматься именно тем делом, которое приносит максимальное удовольствие и пользу окружающим. Хотим вдохновить не бояться заняться своим делом. Если вы ещё находитесь в сомнениях и в поиске себя, надеемся, что у вас появятся идеи и понимание того, в каком направлении вы хотите развиваться.

Полезный бизнес

Светлана Теперик



Энергия в бутылке или масляная трансформация.

Меня зовут [Светлана Теперик](#). Весной 2022 года я начала развивать новый семейный [проект](#) – производство премиальных сыродавленных масел из орехов и семян. Наши растительные масла живые. Это то, что дала нам Природа. Я искренне верю, что живые жиры спасут человечество от мно-

гих болезней и качественно продлят годы жизни. А рафинированные масла из магазинов считаю опасными для человека.

Родилась и выросла я в деревне. Большую часть своей жизни стеснялась своего происхождения. Мне очень хотелось быть городской, светской львицей, ходить на шпильках, ездить на дорогих машинах, транслировать успешный успех.

Нашим мечтам свойственно сбываться. Окончив тюменский государственный университет, двадцать пять лет своей жизни посвятила бухгалтерии, аудиту и налогам. Восемнадцать из них проработала в найме в градообразующих предприятиях города Тюмени. Прошла путь от рядового бухгалтера до главного бухгалтера крупного предприятия численностью 1700 человек, также руководила небольшим предприятием. Успела проработать в органах власти.

Как личность и как профессионала меня вырастило производство. Мне всегда нравились цепочки процессов, невидимые человеческому взгляду. Ещё у меня было стойкое чувство, что я должна успеть самостоятельно сделать нечто важное.

Настал момент, когда моё здоровье и здоровье членов моей семьи изрядно пошатнулось. Моя жизненная энергия была на нуле. Я набрала лишний вес, страдала от внутренней тяжести после еды, ленью и апатией. Безуспешно и искусственно бодрила себя. Интуитивно отказывалась от сахара, молочки, глютена. Провела много пищевых экспериментов

на себе и своей семье. Что-то срабатывало, что-то нет. Энергия то росла, то стремительно катилась вниз.

Стала размышлять: почему так? Мне просто не хватало знаний о том, как устроен человеческий организм. Что для него является питанием, а что нет.

На очередной детокс-программе почерпнула много знаний о функционировании нашего желудочно-кишечного тракта, и всё встало на свои места. Там же познакомилась с сыродавленными маслами, и здесь произошла магия – я влюбилась! Я искренне удивилась, что сыродавленное льняное масло может быть не горьким, а приятно сладковатым на вкус. А кедровое, тыквенное, конопляное! Это космическая палитра вкусов Природы.

После детокс-программ я стала прислушиваться к реакциям своего тела на тот или иной продукт. Удивительно то, что наше тело мгновенно откликается на качество пищи. Сегодня я считаю, что 99% продуктов на полках магазинов не является пищей, которая питает клетки нашего организма, по большей части наносит колоссальный вред. И тут встали вопросы: как это поправить? Что я могу сделать?

Я стала углублённо изучать процессы производства сыродавленных масел. Восхищалась тем, сколько много у нас в России маслоделов. И мне очень хотелось попробовать делать масла.

С наступлением пандемии находиться в стенах городской квартиры становилось всё тяжелее. Летом 2021 года внутри

себя я ежедневно читала фразу: «Если не уеду жить за город, я умру». Инстинкт самосохранения сработал чётко и точно. В декабре 2021 года мы всей семьёй переехали жить за город, где в отдельном помещении мы и организовали производственный процесс.

Таким чудесным образом природа позвала меня к себе для реанимации. За городом я ожила, задышала полной грудью, окрепла энергетически и эмоционально. Затем сопоставила факты своей жизни и очень удивилась: загородная жизнь – это моя суть и естество, от которых я тридцать лет пряталась в шумном городе, который высосал меня до дна.

Маслоделие – увлекательный процесс. Он прост и трудоёмок одновременно. Специальной литературы о производстве сыродавленных масел, нюансах производства на сегодня не существует. Всё постигается через обмен опытом с маслоделами в текущем моменте.

В этом деле много деталей: важно найти качественное сырьё, организовать хранение, найти фильтровальную ткань, хорошее оборудование, тару, что стало сложно после введения санкций, так как большинство тары для масел производилось в Болгарии. Сырьё, несмотря на наличие сертификатов, может приехать некачественное, масло получается невкусное. Приходится возвращать.

Процесс сырого давления растительных масел, который используем мы, заключается в следующем: берутся чистые семена и орехи, помещаются в фильтровальный мешок, без

нагревания, специальной химической обработки, соприкосновения с металлом, пластиком отправляются под мощный гидравлический пресс. Поскольку сырьё мы отжимаем при комнатной температуре, без дополнительного нагрева, то процесс отжима наших масел варьируется от 2 до 36 часов. Всё зависит от маслячности культур. На выходе получается питательный, масляный фреш. Долгая продолжительность процесса влияет на стоимость.

С наступлением технократического века, лёгкой доступности пищи, информации, вещей я всё чаще наблюдаю процесс разрушения живого человека. На мой взгляд, тело и сознание человека перенасыщено лишним, за которым он перестаёт видеть важное и ценное, а главное – живое.

Обилие и значение пищи, на мой взгляд, в современном мире переоценено. Древнегреческий философ Сократ сказал, что человек должен есть, чтобы жить, а не жить, чтобы есть. Это высказывание как никогда актуально в нашем изобильном мире, особенно для растущих организмов.

Чтобы иметь здоровое тело, разум и Дух человеку нужно немного: правильное дыхание, физическая активность, вода и немного качественной пищи. Такие правила я хорошо усвоила на многих обученных, которые проходила последние два года, на каждом из которых говорилось о пользе качественных жиров. Более того, многое я проверила на себе. При таком комплексном подходе в уходящем 2023 году мне удалось существенно восстановить своё здоровье, в частно-

сти, ушёл жировой гепатоз, микролиты в почках и взвесь в желчном пузыре. Самое главное, что восстановился уровень моей жизненной энергии, на которой я двигаю процессы нашего полезного бизнеса сыродавленных масел.

Сейчас многие стали охотиться за своей энергией: ходят повышать её с помощью шопинга, кафе и ресторанов, БАДов и витаминов, делают различные духовные практики, медитации. Параллельно с этим продолжают складывать в себя много мусорной пищи. Потом удивляются, почему энергетические откаты происходят? Духовные практики и медитации не работают. На это я отвечаю:

НАША ЭНЕРГИЯ В ТОМ ЧИСЛЕ НАХОДИТСЯ В НАШЕЙ ТАРЕЛКЕ.

Еда – это информация. Всё, что лежит на нашей тарелке, становится частью нашего сознания.

Когда я поняла, как влияют качественные живые продукты, в том числе и жиры, на наше здоровье и энергию, процесс производства стал доставлять мне ещё больше удовольствия.

Этимология слова ЖИР связана со словом жить (также как пир с пить), и означало оно «нажитое, богатство, изобилие, избыток, роскошь». Отсюда следует: нет качественных жиров в организме человека – нет жизни.

Полувековые последствия без жирового питания видны невооружённым взглядом: статистика смертности от онкологии, сердечно-сосудистых заболеваний продолжает стремительно расти. Прогрессируют и молодеют новые заболева-

ния: болезнь Альцгеймера, деменция, аутоиммунные заболевания. Мышление людей, уровень обучаемости взрослых и детей оставляет желать лучшего.

Чем же опасны растительные рафинированные масла из магазина?

Практически все они содержат трансжиры – это жирные молекулы-уроды, которые не держат структуру наших клеток. Загвоздка в том, что, используя их на постоянной основе при строительстве наших клеток, при малейшем шухере эта структура ломается, так как она ненастоящая. Фейковая.

И наши клетки поломаются в самый неподходящий момент. #

Трансжиры – это волк в овечьей шкуре. Это то, что сложно расщеплять и выводить из организма. Потребляя постоянно трансжиры, человек строит фундамент своего дома из песка. Дом рано или поздно рухнет. #Навскидку, человек даже не поймёт, что причина разрушения находится в том числе и в этом.

Трансжиры – это только частица фейков, которые человек употребляет. Есть ещё фейки в виде белков, углеводов, витаминов и минералов. Представляете масштабы загруженности организма фейками? #

В чём же ценность именно качественных растительных и животных жиров? Что неочевидное покупает наш клиент? Покупая качественные жиры, вы покупаете не просто какое-то там масло. Человек покупает для себя «жизненную

энергию» в бутылке. А именно:

- доступ ваших клеток к кислороду, так как альвеолы бронхов состоят из жира;
- кирпичики для клеток мозга, так как жир обеспечивает барьерную защиту нервных клеток и является источником энергии для мозговой деятельности;
- кирпичики для строительства мембран клеток организма; #
- питательный ресурс для выработки большинства гормонов (без качественных жиров гормональный фон сломается);
- основу для усвоения и выработки организмом витаминов (на трансжирах БАДЫ бессмысленны, они не усваиваются);
- возможность уменьшить/снять тягу к сладкому, следовательно, снизить лишний вес;
- долгое топливо для реализации ваших действий, по сути, энергию.

#Считаю наш проект социально и жизненно важным каждому здравомыслящему человеку. Как человек, выросший в деревне, вижу своей целью помочь возрождению качественной живой пищи, передать этот культурный код своим детям, помочь их организмам расти здоровыми, энергичными и счастливыми.

Наши масла отжимаются на свежем воздухе, вдали от городского шума. Они впитывают в себя атмосферу умиротворения самой Природы и волшебным образом встраиваются

в клетки человека. Уже второй год радуюсь тому, что на наш продукт приходят осознанные люди, люди, ценящие ручной труд, важность качественной пищи.

Мне нравится наблюдать, как наши клиенты открывают для себя палитру живых вкусов растительных масел, удивляются, что это так вкусно, что оказывается, можно жить без майонеза.

В свои сорок пять я осознала, как много важных навыков мне передали мои предки: я умею ухаживать за домашними животными, доить коров, стричь овец, рыбачить, косить траву, выращивать ягоды и овощи, собирать грибы, колоть дрова, топить печь. Я из поколения динозавров, человек, который помнит вкус колодезной воды и аромат свежесобранной на рассвете лесной клубники. Я приспособленный к различным условиям жизни человек. И в этих навыках, обесцененных временем, я ощутила огромную силу. Почему бы не пустить их на благо людей?

Маслоделие – это процесс, который ежедневно меня трансформирует. Он моё топливо. Моя движущая сила. И, конечно, потребность всей нашей семьи, потому что главные наши клиенты – это мы.

Людмила Рядинская



Когда впервые я ступила на Тюменскую землю, я чуть не задохнулась от шока. Эта серость и безжизненность, эти покосившиеся дома и заплесневелые магазины, всё это заставило меня задуматься: как я буду существовать в этой глуши после пятнадцати лет полной жизни в Москве?

Но с временем, когда глаза привыкли к этим мрачным,

грязным улицам и ежедневной серости, я поняла одну вещь, это было совсем не так плохо, как казалось изначально.

Спустя некоторое время я поняла, что это время, которое открывает передо мной совершенно новые возможности. Хоть город и казался маленьким и скучным, в нём была своя уникальность.

И я решила погрузиться в мир бизнеса, который, по сути, начала выстраивать в этой серой провинции.

Я хочу поделиться своими приключениями и знаниями о [бизнесе](#) в книге, которая проведёт вас через это невероятное приключение времён «лихих 90-х».

Со мной вы окунётесь в мир сурового поколения преуспевающих [предпринимателей](#), которые не боялись рисковать и смело идти вперёд.

Так что, если вы когда-либо задумывались, какие возможности скрываются за этой серостью, присоединяйтесь [ко мне](#) в этом путешествии. Давайте вместе узнаем, как преуспеть в сложных условиях и найти свой путь в деловом мире.

Не пропустите возможность окунуться во времена «лихих 90-х», узнать о бизнесе и испытать адреналин от новых свершений. Предлагаю отправиться в незабываемое приключение, которое изменит ваше представление о возможности создать что-то полезное и нужное для себя и окружающих.

Как я оказалась в «столице» деревень?

Мой супруг – военнослужащий, по окончании академии и службы в Москве его направили в столицу нефтяного края – Тюмень. Так я оказалась оторвана от цивилизации, и мне пришлось смириться с новой действительностью.

Учитывая свой опыт работы мастером-эстетистом в одном из ведущих московских салонов красоты «ОПТИМУС», где я проработала 5 лет, я хотела найти место, похожее на прежнее, чтобы продолжить своё развитие в этом направлении. Я желала проявить себя как высококлассный специалист.

Понимая, что салоны красоты в «столице» деревень оставляют желать лучшего, я всё же приняла решение поискать что-то более приличное. Я приступила к поиску, изучая рынок и проводя множество интервью. Мои требования были высоки, и я не хотела терять свой опыт и потенциал в мелких парикмахерских.

Изучая рынок местной бьюти-индустрии, я поняла, что искать салон красоты хорошего уровня – это потеря моего драгоценного времени, а разочарование и печаль от увиденного все больше охватывали моё и без того упадническое настроение.

От увиденных убогих в то время парикмахерских: «Машенька», «Берёзка», «Леди», «Нина», «Ромашка»... мой ранимый и близко принимающий неприятности к сердцу организм получил психическую травму, которая выбила меня из жизни на некоторое время.

Историю похода в один из «крутых» салонов красоты того времени.

Утро субботнего дня, пропитанное солнечным светом и ожиданием новых возможностей, начиналось для меня с важной встречи в тюменском салоне красоты. Я привела свой образ в полный порядок: завитые длинные волосы касались моих плеч, зелёные глаза сверкали от радости, а стильное белое пальто и высокие шпильки завершали мой образ.

Я хотела произвести впечатление успешного специалиста из Москвы, и настроение было приподнятое.

Тогда ещё не было службы такси и смартфонов, а моему таксисту, похоже, не хватало ни навигатора, ни знания окрестностей. В итоге я была высажена за 100 метров до салона. Пришлось идти пешком. Я остановилась, спрашивала у прохожих, наконец, добродушная бабушка на скамейке у подъезда указала мне путь.

Поднявшись по грязному подъезду пятиэтажного дома, с надеждой я постучалась в дверь салона. Голос с обратной стороны спросил, к кому я пришла. Я ответила, что на собеседование, но получила неожиданный ответ: директора нет на месте. Но я всё равно попросила пройти и посмотреть салон.

Дверь открылась, и меня встретила уборщица, занятая стиркой полотенец. Она даже предложила мне разуться и на-

деть тапочки. Я была смущена таким приглашением, но согласилась. Внутри меня ожидал сюрприз – так называемый «салон красоты» на самом деле оказался двухкомнатной квартирой. Кухня была переоборудована в парикмахерскую, где мастер стригла женщину, а на плите готовилась картошка. Зайдя в комнату маникюра, я увидела девушку, пилившую свои ногти на ногах.

После такого похода на собеседование у меня не осталось никаких сомнений, работать в подобном «сарая» было бы просто невозможно.

Я ушла в расстроенных чувствах и полностью разбитая от увиденного.

Не знаю, будет ли интересно читать эту историю и нужна ли она? Но после этого как раз и начнётся история о создании своего качественного, очень сложного бизнеса класса люкс!

Моя жизнь взяла новый оборот после неудачных попыток найти работу. Решительно отказываясь поддаваться разочарованию, я приняла решение заняться собственным бизнесом. Но не смогла позволить себе снять офис, поэтому я решила принимать клиентов у себя дома.

Хоть это был трудный период, связанный с психологическим стрессом, я не оставила свою страсть к любимому делу и начала приглашать соседок на массаж лица и макияж. С помощью нескольких изученных видов массажа я смогла порадовать своих клиентов и заработать первые 1000.\$ за ме-

сяц. Но, к моему удивлению, эти деньги не принесли мне радости.

Работающий дома «салон красоты» оказался утопией. Мой муж вынужден был часами ждать на кухне, пока я закончу работу с клиентами. После процедур приходилось убирать унитаз, грязь и беспорядок, оставленные моими клиентами. Непрерывные просьбы получить скидку или не оплатить услугу вызывали у меня негатив. Особенно меня раздражало, когда клиенты записывались и просто не приходили и не отменяли визит.

Бескультурие клиентов порождало во мне агрессию. Я сравнила чудесное время в московском салоне, где каждый клиент был благодарен тебе за твою работу.

Все эти причины заставили меня понять, что мне необходимы удобства для качественной работы. Домашний кабинет больше не подходил, и я приняла решение закрыть его. Я поняла, что я специалист салона красоты, и мне нужно обеспечить комфортные условия для своих клиентов. Поэтому качество и сервис был моим приоритетом. Я не хотела работать на себя, я хотела работать для себя. И это главный мой приоритет.

Открывая свои глаза на прекрасный мир, я задавалась вопросами: почему некоторые женщины не ценят себя, не любят себя и не желают тратить на себя средства? Почему они не хотят видеть свою уникальность и красоту?

Однажды путём сравнения столичных салонов красоты

поняла, что тюменским женщинам нужно особенное место, где они смогут провести время, почувствовать себя звёздами и выразить себя через стиль, моду и красоту.

А время 90-х годов стало залогом создания моего салона красоты, но о нём позже. В это время женщины стремились быть лучше других, выглядеть стильно и привлекательно. Ведь тюменские женщины тоже заслуживают быть уверенными и ощущать себя в центре внимания.

Поэтому в своих мечтах я рисовала салон красоты именно для таких женщин: красивых, стильных, с желанием покорять мужчин, независимых, женственных и уверенных в себе. Это особая аудитория, которую уже не удовлетворяли советские перегидрольные парикмахеры в переднике в красные и белые горохи.

Это должно быть место именно для таких женщин. Место, где воплощаются мечты о прекрасной внешности и приобретается ощущение собственной уникальности. Место с хорошим сервисом, современным оборудованием и качественными материалами. Место, где каждая женщина сможет себя раскрыть, превратив каждый визит в настоящий праздник! Место с большим спектром услуг и современной командой профессионалов, не домашних мастериц, пилящих ногти на кухне, а современных специалистов с новым мышлением и взглядом на бьюти-индустрию.

В то время, когда интернета и смартфонов не было, мир узнавал о новостях благодаря радио. И вот однажды, слушая

вечером свою любимую радиостанцию «Европа плюс», я услышала интересную рекламу. Уже открылся новый отель, и в нём требовался менеджер для управления салоном красоты. «Какая замечательная возможность», – подумала я, и тут же записала телефон и адрес отеля.

На следующий день я решила не терять времени и записалась на встречу с генеральным менеджером отеля. И знаете что? Я была приятно удивлена, когда меня сразу записали. Казалось бы, впереди новогодние праздники, предновогодняя суета, везде толпы людей, и всех заботит только подготовка к Новому году. Я думала, что встреча состоится только в следующем году, но оказалось, что судьба улыбнулась мне раньше.

Итак, я с нетерпением ждала дня встречи. Мысленно я продумывала каждую деталь разговора, как себя лучше представить, к чему стремиться, в чём идти на встречу. Уверенность и энтузиазм уже начали заполнять моё сердце. Кто знает, может именно эта встреча станет началом моего нового и увлекательного путешествия в мир салонов красоты?

Как только наступил день встречи, я наконец-то смогла войти в чудесный интерьер отеля. Потрясающие узоры на полу, шикарные люстры, аромат свежих цветов, в центре фойе стоял белый рояль, от которого исходила чудесная музыка – всё это создавало атмосферу истинной роскоши. Это был остров мечты в провинциальном городке.

Встреча с генеральным менеджером была также прият-

ной, он оказался очень дружелюбным и приветливым человеком.

Мы обсудили детали работы в салоне красоты, и я поделилась своими идеями по организации процесса и привлечению клиентов. Менеджер оценил мою энергию и знания в этой области и предложил мне составить бизнес-план развития салона красоты. Мне стало страшно, так как такое словосочетание, как бизнес-план, я услышала впервые. Как его писать, какие ключевые моменты? Это я сейчас знаю, как бы я составила данный документ. А в те времена даже понятия не было, как его писать. Но страсть к работе, да ещё и в таком месте, победила мои эмоции. Это именно то, что я искала, поэтому написания бизнес-плана не избежать.

Страсть к своему делу и сильное желание достичь успеха могут вдохновить на великие свершения.

Многие из нас знают, что когда мы чем-то сильно увлечены, мы верим, что всё будет получаться, особенно когда мы настолько этого хотим. Это часто становится нашим главным двигателем и мотивацией к дальнейшему развитию.

По возвращению домой я решила рассказать своему супругу о том, как прошла встреча и что мы обсуждали. И вот весь вечер он провёл, задумавшись, как мне помочь в этой ситуации. В итоге мы пришли к решению организовать мозговой штурм и вспомнить все детали организации салона красоты, где я работала последние пять лет.

Мы записывали каждый момент, вырезая картинки

из журналов, чтобы визуализировать все детали. Мы полностью погрузились в механизм создания бизнес-плана: расчёты, стоимость услуг, привлечение новых клиентов... Каждый этап плана сопровождался красивой вырезкой из журнала. Это было непросто, но невероятно интересно!

Дни пролетели незаметно, и я чувствовала, что моя цель становилась всё более близкой. Мы работали на одном дыхании, потому что мы понимали, что такой шанс даётся в жизни только один раз, и не воспользоваться им значило бы вернуться к прежнему образу жизни.

В конце всего этого трудного, но захватывающего пути я почувствовала гордость и уверенность, что смогу с поддержкой мужа добиться успеха. И наш бизнес-план подарил нам возможность изменить нашу жизнь к лучшему.

Так что, дорогие мои читатели, я делюсь с вами своей историей вдохновения. Каждый из нас имеет свою сильную сторону, своё дело, которым, собственно, и увлечены. И помните, когда вы по-настоящему страстно верите в свои возможности, нет предела тому, что вы можете достичь и изменить свой мир и мир вокруг вас.

Представьте себе, через пять дней я завершила свою работу над бизнес-планом. Это был настоящий марафон, ведь я стремилась представить его максимально понятным со всеми расчётами. Утром 29 декабря меня пригласили на встречу, и мой бизнес-план был представлен в виде двух альбомов для рисования. Да, может быть, это выглядело немного при-

митивно, но я старалась сделать его интересным, красочным и ярким, с графиками развития предприятия. В тот момент я почувствовала себя как пятиклассник, представляющий результат своей работы.

Мои материалы были внимательно изучены. Кажется, моя тщательная подготовка поразила их, ведь мои расчёты немного шокировали. Отель, конечно, не хотел вкладывать такие деньги, ведь салон красоты не являлся основным источником прибыли. Он просто должен быть в отеле. Поэтому видя перед собой серьёзные расчёты и профессионала, который всё это сделал, отель предложил мне арендовать часть помещения. Не могу сказать, что я была счастлива и сразу согласилась, но не пьёт шампанское тот, кто не рискует. И я рискнула! Верите, и нисколько не жалею о том времени. Цена аренды составляла на тот момент \$2,368 за маленькое помещение в 20 квадратных метров. Но для меня это была новая жизнь, и открывался новый этап моего пути в мир бизнеса.

Подобная ситуация показала мне, насколько важно быть настойчивым, профессиональным и уверенным в своих способностях. Иногда, чтобы достичь своей цели, приходится идти непроторёнными путями, рискнуть и сделать выбор в пользу себя.

Увлекательные факты о бизнесе.

Когда я приняла решение заняться собственным бизнесом, я совершенно не предполагала, с какими сложностями могу столкнуться, так как желание создать что-то хорошее было сильнее тех мыслей, что я не справлюсь. Поэтому составила план действий самых необходимых и важных по списку. И здесь как раз и пригодился мой бизнес-план. И первое, что я для себя открыла, так это идея планирования моих действий. Это очень сильно помогло мне в становлении на начальном этапе. Кстати, если вы сейчас читаете эту книгу и понимаете, что совершали какие-то ошибки на стартовом этапе, то бизнес-план просто необходим для понимания куда и как двигаться. Найдите время для создания этого документа. Это будет хорошим навигатором для вашего бизнеса.

Придерживаясь собственного плана, я начала подготовку к созданию и открытия салона красоты. Учитывая то, что локация будущего моего предприятия находилась в центральной части города, в красивом только что открывшемся «Quality Hotel», передо мной стояла задача создать такое место, куда женщины будут идти не только за услугами, но и просто провести время в красивом месте. Получить много интересной информации из мира моды и просто выгулять свои красивые наряды и аксессуары. Непростая задача стояла передо мной – это подбор персонала. Где его искать, я даже не понимала, так как в основном вокруг одни парикмахерские и это совершенно другая категория людей, кото-

рую я даже не рассматривала. Но готовить персонал нужно было, и я приняла решение это сделать через ту же газету, имея опыт домашнего мастера.

Я очень «вкусно» рассказала о будущем салоне красоты, описала мастеров, которых хотела видеть в своём салоне: возраст, внешние данные, навыки и компетенции. Кстати, в отличие от сегодняшнего времени это можно было сделать. К моему удивлению, у меня выстроилась очередь из мастеров на собеседование. Девушки шли из разных парикмахерских в надежде получить хорошее место и что-то изменить в своей жизни. За неделю я создала команду единомышленников. Ну, на тот момент мне так это казалось. Конечно, впоследствии всё оказалось не так радужно, как я мечтала, и отношения с обычными людьми, которые хотят кушать, у которых дети, мужья, не желающие работать, в общем, люди, которых нужно понимать, постоянно мотивировать и принимать такими, какие они есть. Да, и это очень сложно оказалось. Так как бизнес предполагает цель зарабатывать деньги и развиваться, а не слушать истории неудачной семейной жизни мастеров. Они сначала создают себе проблемы, а потом ищут руководителей, которые их будут решать. Но сейчас не об этом. Так вот, пока я занималась подбором персонала, мой супруг помог мне решить вопрос с покупкой оборудования и материалов. Он нашёл время съездить в Москву для приобретения всего необходимого. Это была очень нужная помощь, так как самостоятельно объять необъятное

невозможно. С этого момента начались хлопоты и серьёзная ответственность за начатое.

И вот он, салон красоты моей мечты, который сравнить-ся может разве что с самим Парижем! Каждая деталь интерьера продумана до мелочей, чтобы создать атмосферу уюта и комфорта.

Небольшое помещение стало идеальным пространством, где мы разместили всё необходимое для наших парикмахеров, а также сервисную зону и административное место-ре-сепшен. Ведь красивый и функциональный дизайн – это одна из наших принципиальных особенностей. Всё было очень сдержано в бежево-шоколадных тонах. Посетители всегда отмечали элегантность и эстетику салона.

Мы тщательно подобрали оборудование, вложив основные расходы в материалы и инструменты для парикмахеров. Но когда финансов не хватает, фантазия и творческий подход приходят на помощь. Я решила использовать собственный кухонный стол и кресла для маникюра, которые с лёгкостью вписались в общую атмосферу и создали особый уют в салоне.

Но ведь сервис – это не только красивый интерьер. Мы уделили особое внимание каждой детали, чтобы наши клиенты чувствовали себя по-настоящему счастливыми. Наши клиенты достойны лучшего. Красивая посуда: чашки, подносы, парковка для сумочек... Всё это клиенты встречали с восторгом.

Мы разработали специальный документ, в котором прописали все детали для наших сотрудников: от внешнего вида до поведения внутри и вне стен салона. Ведь мы стремимся стать местом, куда наши клиенты будут возвращаться с удовольствием, где им будет уютно и комфортно.

Поэтому, если вы мечтаете создать салон красоты, вы должны быть конкурентноспособными. И отличаться от других на рынке. Неважно, какие услуги вы предлагаете, важно, чтобы вы смогли создать особую атмосферу, в которой клиенты будут чувствовать себя особенными. Стремитесь к идеалу, не боясь проявить фантазию и креативность. И пусть ваш бизнес процветает, привлекая всё больше довольных и преданных клиентов. Будьте уверены, что время хорошего сервиса и качественных услуг наступило, и клиенты готовы за это платить и быть вам благодарными!

Евгения Ревуцкая



Меня зовут Ревуцкая Евгения. В России сделала имя в HR, как эксперт в обучении и развитии персонала крупных компаний и банков. Но карьеру пришлось оставить. Если муж – иностранец, однажды остро встанет вопрос: муж или корпоративный строй. Выбрала ехать за супругом. Сначала в Европу, потом в Китай. Эту книгу пишу в Индии.

Сегодня я успешный преподаватель итальянского языка. В целом то, чем теперь занимаюсь, на стыке двух наук: итальянский и психология – два моих многолетних увлечения.

Давным-давно, когда я знала всего три итальянских слова, на отдыхе в Италии, мне ничего не оставалось, как неде-

лями только наблюдать за итальянцами. Тогда и закралась мысль, что эти шумные элегантные люди владеют неуловимым знанием, близким к тому, что называется счастьем. Это так удивило, что после, уже в Москве, в безнадёжной пробке на Кутузовском, пришло смутное желание: а что, если выучить итальянский и их самих расспросить об этом?

Сегодня преподавание итальянского – моя новая жизнь и профессия. Защитилась в Венеции на тему «Сходства и различия между русским и итальянскими языками» и известна не только в кругу студентов.

В начале пути, конечно, ничего этого не было. Конкурировать с другими преподавателями, проживающими в Италии, и с носителями языка было трудно, муж – чех и увёз в Чехию. Но так или иначе, начали появляться первые настоящие студенты и опыт в этом деле. А вместе с ними приходило понимание, что преподаю я намного больше, чем иностранный язык. Чтобы поддержать тех, кто уже окончил курс, полтора года издавала ежемесячный журнал для изучающих итальянский язык, который сами же подписчики и захотели читать вместе. Это вылилось в новый проект – Литературный клуб (читаем современные итальянские популярные книги, по которым снимают фильмы и которые заслужили премии за вклад в литературу), чтобы видеть, как работают лексика и грамматика в живом итальянском языке. Годами поддерживаем отношения с бывшими учениками всеми способами, вплоть до живых встреч. В сумме это даёт понимание,

чем я отличаюсь от большинства преподавателей и как развиваться, чтобы добиться успеха. В полной мере горжусь, что смогла в жизни построить две впечатляющие карьеры с нуля, и осознание этого даёт идеи расти и развиваться дальше. Стоять на месте, удовлетворяться достигнутым, мне не подходит. Люблю работать с такими же беспокойными клиентами, которые легко меняют пространство вокруг, пластичны, и без труда меняются сами, если жизнь того требует. Вот эти выводы.

Решение задачи ученика.

Мало людей изучают иностранные языки без причины, из романтических соображений, как правило, у ученика в наличии точная цель. Любая. Международная карьера, брак с иностранцем, туризм, поступление в итальянский вуз или чтение великих авторов в оригинале. Остаётся уточнить: каких именно по профилю работы и учёбы или литературу, классику или современную прозу. Одна моя студентка изучала итальянский, потому что пела в опере.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.