

Дробот Владимир, 22 года, Омск.

Руководитель регионального Комитета по молодежному предпринимательству «ОПОРА РОССИИ».

Кроме того:

- служил в разведке;
- прыгал 3 раза с парашютом;
- прошел 3-дневный курс выживания в лесу;
- принимает участие в проекте «Спарта»;
- жизненные ценности: люди, которые окружают (семья, любимая девушка, друзья, коллеги).

«Я устроился на работу в электромонтажную компанию проектным менеджером. Но не терял надежду придумать собственное дело. И вот 4 месяца назад удалось собрать команду единомышленников. С ними мы и запустили студию дизайна Quadro.

Уйти в печать и дизайн я решил совершенно случайно. Встретил друга, который мне рассказал об успехах своего знакомого. Он открыл точку оперативной полиграфии. Формат «у дома» позволяет рассчитывать на хорошие обороты от частных лиц. При этом рынок предложения не так конкурентен. Да и порог входа в проект на уровне 150—200 тыс. рублей вполне приемлемый.

В первое время, чтобы заработать на покупку оборудования, компании пришлось оказывать посреднические услуги. Собирали заказы, выполняли дизайн-макет, а на печать проекты отдавали сторонним организациям. Быстро удалось заработать на покупку техники. Хотя пришлось перечислить и собственные средства. Учредители вложили в проект 70 тыс. рублей. Затраты были необходимы. Зато сейчас весь цикл производства сосредоточен на собственной базе.

Появление в команде дизайнера стало ключевым событием для молодой компании. Специалист не только смогла поднять на новый уровень качество проектов, но и познакомила учредителей студии с будущим американским инвестором.

Сначала иностранец прислал нам несколько заказов в качестве обычного клиента. Видимо, мы успешно прошли тест, и он предложил сотрудничать. Цены на наши услуги для американского рынка вполне конкурентоспособные. Поэтому американский партнер увидел преимущества в таком международном проекте. Сейчас для иностранных клиентов мы сделали уже четыре крупных проекта. Для нас это не только валютная выручка, но и важная часть в портфолио. Возможности удаленной работы позволяют налаживать коммуникацию с клиентами в любой точке мира. Мы хотим этим пользоваться. Западный рынок является более предпочтительным. Там и валютная конъюнктура положительная, и система расчетов более удобная. Иностранные клиенты скидывают деньги на электронный кошелек в системе PayPal, а российские компании разводят бюрократию с договорами и счетами.

В отдаленной перспективе планируем открыть небольшой филиал студии в Америке, чтобы избежать проблем с разницей во времени и более оперативно работать над заказами западных клиентов. Американец обещал помочь с офисом.

Что ещё хочется сказать?

Для бизнеса очень важно знать куда идти, и уметь определять, где ты находишься сейчас, чтобы иметь возможность корректировать курс, и вести компанию точно к намеченной цели. Поэтому для осуществления навигации вы должны знать цель (место назначения), затем иметь план, как к ней прийти (маршрут движения), и постоянно вести прокладку маршрута — запись пройденного пути (фактического его прохождения). Иначе как вы придете к конечной цели, если даже не знаете, как эта цель выглядит».