

БЕРИ БОЛЬШЕ, СТАВЬ МЯГЧЕ

Почти каждый предприниматель знает, что такое «перегореть» к своему бизнесу. Я работаю в сфере мувинга уже 10 лет. Постоянные звонки, организация переездов, разгрузок, составление плана заказов, стыковка бригад и клиентов — мой день всегда насыщенный и активный. Кто-то скажет — сложно, но «разруливание» ситуаций — это мое! Может, поэтому за столько лет мой интерес к этому не пропал? Или дело в том, как мне достался этот бизнес?



АЛЕКСАНДР РЯБОВ

Основатель мувинговой компании
«СитиПереезд».
Пенза

НА МОРОЖЕНОЕ ХВАТИТ

Коммерческая жилка билась во мне с самого раннего возраста. Сказывалось активное участие в моем воспитании бабушки. С детских лет она прививала мне трудолюбие и старание. Лето я часто проводил под ее чутким контролем в компании сестры и брата. Поблажек и скидок на возраст не было, от каждого по способностям. Если мы шли в лес за ягодами, орехами, грибами, то каждому выдавалась баночка на веревочке, и как ни крутись, а норму набери!

Став постарше, я понял, что если самостоятельно вырастить укроп и петрушку, а потом продать их на рынке, можно неплохо заработать. Сказано — сделано! На мороженое хватало, а что еще нужно для счастья в детстве? Пожалуй, это и был тот самый первый «серьезный» бизнес, который случается почти у всех предпринимателей.

Одну из первых бизнес-идей подсказали «коллеги по цеху», вернее, по рынку. В 1993–94 годах я торговал сырой кукурузой, а они предложили продавать уже вареную, что-

бы ее можно было съесть сразу после покупки. Надо ли говорить, как увеличился мой оборот после такой полезной подсказки!

В начальных классах продавал жвачку и сок «Юпи». Помните его зажигательную рекламу? Честно признаться, половина товара расходилась по друзьям, но я был в центре внимания, и это доставляло удовольствия не меньше, чем заработок.

В студенческие годы ездил по программе международного обмена студентов работать в США и Англию. Это произвело на меня огромное впечатление. Опыт колоссальный! Ты один в чужой стране, и только от тебя зависит, сколько ты заработаешь и что будешь есть завтра.

В США для меня было большим открытием, что все может быть «сделано для людей». Любой аспект повседневной жизни, мог быть комфортным. Это сформировало во мне определенные потребности, на меньшее соглашаться уже не хотелось. Конечно, был соблазн остаться, но я патриот — вернулся на Родину.

Правда, в следующем году опять поехал работать за рубеж, на этот раз в Англию. Здесь пригодились мои навыки, приобретенные в детстве: я работал на ферме, собирал клубнику.

Во вторую поездку я старался использовать каждую возможность, чтобы больше пу-



тешествовать. Смотрел на жизнь вокруг и жадно впитывал тот опыт, который не было возможности получить в России.

Тогда и Америка, и Англия поразили меня не только комфортом жизни, но элементарными вещами, например, чистотой улиц. Сейчас мы приближаемся к этому — Пенза становится благоустроеннее, улицы опрятнее.

Многие друзья, с которыми мы ездили, оставались за границей. Кто-то на пару лет, кто-то навсегда. Я такой вариант не рассматривал — мое место в России. Всегда знал, что смогу реализовать здесь свой потенциал бизнесмена.

СВЕТ В НОЧИ

В 2006 году, на пятом курсе, я зарегистрировал юридическое лицо и с одноклассником открыл на рынке торговую точку «Свет в ночи». Мы продавали сувениры из люминофора — те, что светятся в темноте. В то время это было в новинку для нашего города. Только-только появилась мода на «звездное небо» из наклеенных на потолок комнаты звезд.

Магазин оформили точь-в-точь, как у московских оптовых партнеров. Затемнили помещение для более эффектной подачи товара и поставили специальные лампы. Моего энтузиазма хватило примерно на полгода. Так

хотелось чего-то большего, но и есть было нужно.

Поэтому я устроился на официальную работу по специальности. Полтора года занимался медицинским оборудованием. После обучающего тренинга в Москве я совершенно ясно осознал — это не то, чем я хотел бы заниматься.

Перспектив и возможностей развития крайне мало, заработок небольшой. Передо мной был пример начальника, достигшего потолка в карьере. Мне не хотелось повторить его путь. Нужно было что-то менять и однозначно заниматься своим делом.

Пару месяцев я искал идеи. Пробовал себя то в сетевом бизнесе, то снова в торговле. С партнерами открыл магазин молодежной одежды. Это было весьма продуктивное время, мы много внимания уделяли маркетингу и продвижению.

Я получил отличный опыт в сфере розничной торговли, появилось много знакомств и связей. Сетевой бизнес дал мне почву для развития личных навыков и эффективности.

После него я интересовался всем, что связано с предпринимательством, посещал много тренингов и мастер-классов. Книги Кийосаки и Брайана Трейси стали «настолярными». Их постулаты перевернули мое восприятие денег, бизнеса, жизни в целом. Я начал мыслить другими категориями.

ЭТО ДЕЛО ДЛЯ МЕНЯ

В начале 2008 года мое стремление найти свое дело и интерес ко всему новому подтолкнули меня принять предложение старого знакомого. Он со студенческих лет занимался с друзьями разгрузкой-погрузкой.

После окончания университета он решил уехать в Москву, а наработанных клиентов терять не хотел. Да и его друзья-студенты уже привыкли к такой подработке. После недолгих раздумий я решил попробовать подхватить бизнес.

Особых вложений не требовалось, риски были невелики. Мне «торжественно» был передан список из шести студентов и симка с номером. Реклама — по одному объявлению в двух местных газетах. Офиса не было, штат — несколько парней, с которыми я даже не был знаком. К этому пара номеров груз-такси для заказа «газели».

С первых дней я сам начал принимать звонки и выезжать на заказы. Это наши не только услуги грузчиков «взял-перенес», но и бытовые переезды со сборкой мебели, и обслуживание корпоративных клиентов, и перевозка промышленного оборудования.

Наша работа — это полное сопровождение груза: упаковка, погрузка, перевозка и доставка до дверей получателя. Именно поэтому я чаще использую термин «мувинг»: он шире, чем общепринятое понятие погрузочных работ.

Мы не раз перевозили целые торговые центры. Многие из их магазинов в дальнейшем становились нашими постоянными клиентами. Представляете сетевой магазин одежды или обуви? В нем работают управляющий и девушки-продавцы, а тут приходит фура с одеждой. Кто ее разгрузит? Конечно, нужна помощь со стороны. Так мои ребята первыми узнавали о поступлении новых коллекций во многие магазины города.

В чем были трудности? Клиенты не понимали ценообразования: почасовая оплата — что это? Практически на все заказы приходилось выезжать самому и договариваться по цене. Это только дало стимул к дальнейшему разви-



Фото Александра Рыкова

тию. Я сам вникал в работу, поэтому сегодня все тонкости знаю изнутри.

Со временем заказов становилось больше. Однажды я выиграл тендер на доставку пищевого оборудования, и для оказания этой услуги мне потребовалось в два раза больше работников, чем у меня было. Так я увеличил штат и выполнил заказ.

Первые объявления о приеме новичков я начал давать спустя три года после открытия. До этого люди находили нас сами. Сейчас стараемся брать тех, кто действительно заинтересован, готов выезжать на заказы и не подводить. Главное для конкурентоспособности в мувинге — это люди.

Пришлось постараться, но коллектив у нас теперь постоянный. Больше чем наполовину он состоит из сотрудников, которые работают по три года или по пять лет. Текучка есть, но небольшая. Нет проблем с нехваткой людей, почти все приходили и приходят по рекомендациям знакомых. Много студентов, ребят из области. Было бы желание, а работой мы обеспечим. Когда принимаем новенького, обязательно проводим первичное собеседование. Дальше — проверка боем. Многие сами отсеиваются.

Один из принципов, которому неизменно следовал и следую, — окружать себя такими



же людьми, как я сам. Чтобы они стремились зарабатывать и горели своей работой. Теперь вокруг свои. Может, поэтому мне еще и не надоело заниматься своим делом.

Я честен с сотрудниками с самого начала. У нас нет задержек с заработной платой, ее начисление максимально прозрачно, практически нет штрафов. Даже если есть недоработка со стороны сотрудника, всегда есть возможность ее исправить.

Умение работать с людьми — это в чем-то помогать, вовремя мотивировать их. Я увлекаюсь боксом и стараюсь приобщить к этому виду спорта коллег, тренировки для них бесплатны. Уже нашел двух единомышленников, надеюсь, их число будет расти.

Летом планируем собрать команду и играть в футбол. Здесь я вижу сразу два плюса — командная игра укрепит корпоративный дух и сплотит коллектив, а физическая нагрузка позволит лучше справляться с работой.

«СИТИПЕРЕЕЗДУ» — БЫТЬ!

Я не был первооткрывателем в сфере мувинга в Пензе, но мне всегда хотелось вывести эти услуги на качественно новый уровень. Создать бренд такой силы и узнаваемости, чтобы у клиента не возникало потребности искать контакты грузчиков, а название само всплывало бы в голове. Так было принято решение «обозначить себя». В 2011 году мы сделали нейминг, сайт, логотип, сняли офис, приняли бухгалтера.

С названием пришлось поломать голову; хотелось, чтобы оно не только хорошо звучало, но и сразу обозначало сферу деятельности. «СитиПереезд» отлично подходило. Разработка логотипа входила в пакет услуг по созданию сайта, мне это очень помогло.

Хотелось видеть в нашей эмблеме что-то нестандартное, возможно, даже абстрактное, без шаблонных значков, которыми в то время пестрели газеты с объявлениями. Тот логотип, который мы приняли, по-

нравился своеобразием. В нем угадывались люди, держащие груз, но общие очертания подходили на замысловатую эмблему. Цвета определили в меру яркие и лаконичные — серый и оранжевый. Тогда же я ввел корпоративную форму для ребят.

Бренд стал узнаваемым через три года после его создания.

В 2012-м нанял личного водителя, так как не мог сам ездить за рулем — постоянно с телефоном. Еще через год взял на работу диспетчера. В 2016 году — менеджера по работе с клиентами. Все это было продиктовано необходимостью улучшать сервис.

В 2013 году я ездил на обучение в подобную компанию в Москве, было полезно. По возвращении я стал выплачивать зарплату еженедельно, а не по выполнению заказа. Тогда же систематизировал ведение учета заказов с по-

мощью облачного сервиса, ввел новые пункты в должностную инструкцию диспетчера.

Не все идеи были восприняты сотрудниками положительно, но это было предсказуемо. Многие тогда ушли из компании, а те, кто остался, работают и сегодня.

Из общения с бизнес-наставниками я вынес одну глобальную по своей сути мысль — перенимать опыт со стороны нужно, но гораздо важнее уметь корректировать то, что у тебя уже есть. Развивать свое дело, учитывая региональные особенности рынка, менталитет людей, свой опыт — извлекая из него пользу и умея вовремя внести необходимые коррективы. Стоит совершенствовать свою компанию, а не стремиться достичь чьих-то высот.

Считаю, что на сегодняшнем этапе мне это успешно удастся. Основной показатель — то, что компания функционирует без моего непосредственного участия. Я могу позволить себе уехать на пару недель и руководить издадека, имея под рукой лишь телефон и интернет. И это при том, что сейчас мы помогаем переезжать государственным корпорациям, крупным банкам, большим компаниям на 150–200 рабочих мест.

Второй признак успеха — это, безусловно, то, что нас рекомендуют конкуренты. Много раз клиенты говорили мне, что первоначаль-

но обратились в другую компанию, но по тем или иным причинам им посоветовали именно нас. Благодаря этому у нас даже появилась некоторая специфика, например, перевозка банкоматов.

По мере того, как появлялись более сложные заказы, мы совершенствовали и техническую базу — приобретали специализированное такеджное оборудование, дополнительные гидравлические тележки, домкраты, лебедки. Так мы расширяли свои возможности и увеличивали тоннаж перевозимых грузов. Благодаря этому наработали целый ряд клиентов среди крупных промышленных предприятий Пензы, где вес станков может достигать до нескольких десятков тонн.

Поток новых заказов есть, но мне важнее, чтобы клиенты перешли в категорию постоянных и обращались к нам снова. Да, я действительно одинаково ответственно подхожу и к переезду за 1 тысячу рублей, и к заказу на такедж стоимостью 50 тысяч рублей. Те, кто с нами работал, ценят мое отношение.

ПОЧЕМУ ТЫ НЕ ПЕРЕГОРЕЛ?

Мне важно работать эффективно, делегировать полномочия, грамотно выстраивать весь процесс взаимодействия с заказчиком. Ответственность, клиентоориентированность и честность — вот основные принципы работы моей компании. Поэтому мне близок подход Максима Батырева к достижению сверхрезультата, я слеую многим его принципам и «татуировкам». Да, это отнимает время и силы, но я люблю свое дело.

Вот я все про самосовершенствование и ответственность, но главное — это характер, упорство и новаторство. Можно пойти прямой дорогой и получить простой предсказуемый результат, но так никогда и не добиться успеха.

Я уверен: чтобы бизнес жил, нужно не бояться, уметь разумно рисковать, прикладывать усилия и искать нестандартные способы решения обыденных задач. Мой метод работает. Все-таки недаром мы десять лет на рынке.

