

Интервью с **Предпринимателем**



Состав команды:
Абрамова Софья;
Тарасов Александр.

«ИП Безгодов»

Имя: Безгодов Андрей.

Возраст: 31 год.

Название компании:

«ИП Безгодов».

Сфера деятельности бизнеса:

Грузоперевозки сборных грузов.

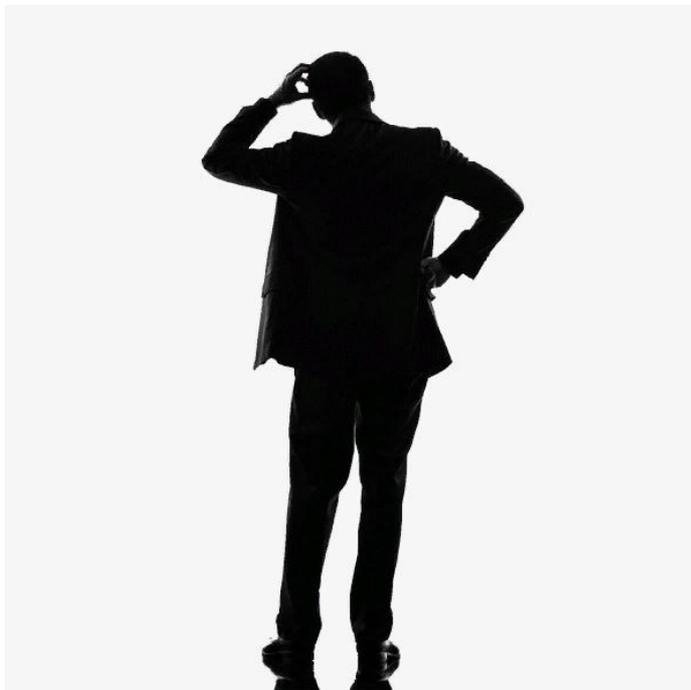


Что вас заставило (подтолкнуло к мысли)
заняться собственным бизнесом?



Столкнувшись с работой,
которая ждала меня в
будущем, посмотрев на
людей, зарплату и условия
труда, я понял, что не хочу
такого будущего.

Расскажите, как вы пришли к идее создания именно этого бизнеса?



Я уже подрабатывал водителем при ночном клубе и получал в разы больше, чем получают люди моей будущей профессии. Тогда я понял, что рынок грузоперевозок имеет большой объем и потенциал, а также я всегда интересовался автомобилями. Это и стало причиной выбора ниши для бизнеса.

Какую дату можно считать началом бизнеса и с чего он начинался?



Все началось в феврале
2013 года.

Было общее представление о
желаемом бизнесе или был
разработанный бизнес-план?



Никакого плана у меня не было. Все
получилось спонтанно. Со мной связался
друг - логист, работающий в одной из
местных компаний, и предложил отличную
возможность подзаработать. У него была
возможность распределять грузоперевозки
по исполнителям, от меня требовалось
предоставить автомобиль и водителя.

Сколько денег понадобилось
для начала деятельности, и
где вы их нашли?



Для начала бизнеса мне
понадобилось 500 тр на
покупку газели, часть
средств я уже имел,
другую часть дала мне
жена, поверив в меня.

За какой срок окупилась эти
вложения?



Вложения окупилась
за полгода.

Назовите основные проблемы (2-3 проблемы), которые вам пришлось преодолеть на начальном этапе. Как вы их преодолели?



Я столкнулся с проблемой, что газель была поддержанной и часто ломалась, в этом у меня не было опыта и знаний

На каких рынках, в каких
регионах работает компания
(география продаж)?



Сейчас компания работает
на территории Перми,
Пермского края, Казани,
Кирова, Самары и
Нижего Новгорода.

Кто ваши клиенты (ваша целевая аудитория)?



Основная целевая аудитория – логистические компании.

Сколько
клиентов/покупателей у вас
сегодня?



На постоянной основе мы
сотрудничаем с 4
компаниями.

Сколько заказов (клиентов)
вы обслуживаете в день,
месяц?



В день мы обслуживаем
примерно 5 заказов, в
месяц стабильно более 100
заказов.

Каким образом вы
привлекаете клиентов?



Продвижение моего
бизнеса
осуществляется за счет
наработанных связей.

Каковы занимаемые площади
(торговые, производственные),
количество торговых точек,
имеющееся оборудование?

В настоящий момент в
собственности компании
находятся 4 грузовые
машины, а также
арендуемая площадь.



Сколько сейчас работает человек
в бизнесе и как распределены
обязанности между ними?



Сейчас в штате 7
сотрудников, которые
занимаются перевозками.
Отчетность находится на
аутсорсинге.

Чем в компании (в бизнесе)
занимаетесь непосредственно вы?
Сколько часов вы проводите на
работе, есть ли у вас выходные?



Я контролирую логистические
решения, состояние
автомобилей, занимаюсь
заключением контрактов.
График у меня
ненормированный. На отдых
остается достаточно времени.

Какова прибыль (или обороты) вашей компании (в месяц, в год)?



Чистая прибыль
компании за месяц
около 500т.р

Расскажите о ближайших планах (на ближайшие год-два) по развитию вашего бизнеса?



Ближайшие планы – обновить автопарк. Сохранить объемы прибыли, тк на рынке появились компании-конкуренты.

Каковы основные ошибки, от которых вы хотите предостеречь начинающих предпринимателей в вашей сфере деятельности?



Я бы посоветовал начинающим предпринимателем меньше нервничать, обязательно выделять время на отдых; не экономить на основных средствах производства.

Какие главные составляющие успеха вы можете назвать, основываясь на своем личном опыте? Назовите 2-3 наиболее важных факторов.



Главные составляющие успеха:

1. Связи
2. Предприимчивость
3. Мотивация

Личные качества **Предпринимателя**

- 1) Открытость
- 2) Способность поддерживать коммуникации
- 3) Уверенность в себе

