

И.А. Зайцев

**История одного
предпринимателя
или Как зарождается
бренд**

Иван Александрович Зайцев

История одного предпринимателя или Как зарождается бренд

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63087698

История одного предпринимателя или Как зарождается бренд:

Издательство ИТПК; М.; 2018

ISBN 978-5-88010-542-7

Аннотация

Отопить свой дом, квартиру, офис – задача непростая. Суровая российская зима и невысокие зарплаты диктуют жителям нашей страны свои условия: отопительная система должна быть надежной, относительно недорогой и потреблять как можно меньше энергии. Именно эти цели преследовали инженеры компании «Энергосберегающие Системы Отопления», создавшие гипсокартонное отопление Револтс.

Сегодня популярность этого вида отопления растёт, как снежный ком, оно стремительно завоевывает отечественный рынок. О становлении успешного бизнеса рассказывается в этой книге.

Содержание

Часть I	5
Глава 1. Хочешь жить – умей вертеться	5
Глава 2. Экспортер – это звучит гордо	9
Конец ознакомительного фрагмента.	12

**Иван Александрович
Зайцев**

**История одного
предпринимателя или
Как зарождается бренд**

*Посвящаю эту книгу всем тем, кто выбрал путь
предпринимателя и поменял однажды зарплату на
свободу...*

© Зайцев И.А., 2018

© Издательство ИТРК, издание и оформление, 2018

Часть I

Начало в потёмках

Глава 1. Хочешь жить – умей вертеться

Когда я начинал писать эту книгу, я думал: с какого же момента моей жизни мне лучше начать?

Такой вопрос, наверное, ставит перед собой каждый, кто когда-то решает написать книгу о своих достижениях или о чем-то подобном.

Наверно, начну с того, где я вырос, чтобы читатель ясно представил себе картину того, откуда я начинал свой путь в жизнь.

Родом я из небольшого села, каких огромное количество по всей России-матушке. История моего пути к предпринимательству начинается задолго до того, как я, действительно, открыл свое дело...

Первый мой опыт подзаработать был связан с музыкой. Когда-то я закончил музыкальную школу по классу «баян» (наверное, вы сейчас улыбнулись). Я даже знаю, что вам первое пришло в голову: играл на свадьбах и других пьянках-гулянках. Не буду отпираться – именно так и было. За-

работок это был довольно нестабильный – разовый, но позволял иногда подзаработать и не спрашивать денег у мамы, которая к тому времени уже одна нас с младшим братом воспитывала. Это были 1994–1995-е годы. Это были одновременно и хорошие, и тяжелые годы. Хорошие, вероятно, потому, что каждый человек свои юные годы с улыбкой вспоминает, с ностальгией, а тяжелые из-за того, что это были годы безнадёги, безденежья и полуголодные для основной массы населения России. Наверное, именно эти годы заставили меня на многое смотреть по-другому и надеяться только на свои силы.

Но вернемся к подработкам на свадьбах и различных юбилеях. Именно тогда проявилась во мне предпринимательская жилка. Поскольку, как я говорил, подработка эта была раз от раза, т. е. по рекомендации, а хотелось, чтобы такой счастливый момент наступал почаще – я решил поступить следующим образом: я купил пачку бумаги и дома, вечером, лежа на диване, состряпал первое в жизни мое объявление. Не так давно наткнулся на него, прибираясь на веранде и рассматривая старые свои записи и блокноты (интересно, кстати, иногда почитать свои же записи 20-летней давности, такое ощущение как будто другой человек писал). На объявлении крупными буквами было написано сверху: «ИГРАЙ МОЙ БАЯН». Под заголовком был рисунок баяна с растянутыми мехами. На мехам написан номер домашнего телефона. Под рисунком были перечислены мои, как я счи-

тал, лучшие стороны: «профессиональное музыкальное сопровождение баяном свадеб, юбилеев, утренников. Не пьющий. Знание большого репертуара застольных песен».

Поскольку принтеру в то время взяться было неоткуда, тем более в сельской местности, листовки свои формата А5 я писал и рисовал вручную, лишь частично автоматизируя процесс за счет копирки, которую позаимствовал у мамы на работе. Трудился я в роли принтера дня два-три. Потом наступил момент расклейки объявлений... Утром поехал в школу в районный центр (я учился тогда в 11-м классе).

И тут моей прыти почему-то поубавилось. Я стал чувствовать себя как-то неловко, клея объявление на двери одного из магазинов. Мне почему-то стало стыдно. Вдруг меня кто-то увидит, что я клею тут свое объявление... Короче говоря, меня хватило на то, чтобы наклеить всего 3 объявления. Да и то это было похоже, наверное, со стороны на какие-то конвульсивные действия. Я озирался по сторонам и смотрел, не идет ли кто рядом и, не дай бог, увидит меня.

Приклеив свои три супер-объявления, я тут же стал думать, что мне непременно сегодня позвонят. Мне позвонили... спустя полтора месяца. Это была мамина знакомая, у нее был свой магазин, на который я так успешно наклеил свое произведение искусства. Она вечером, уходя домой и запирая магазин, хотела сорвать объявление, но прочитала перед тем, как выкинуть. Так у меня появился первый клиент.

Свои объявления я наклеивал еще несколько раз. Правда время наклейки я выбирал теперь вечернее и подключил к этому процессу младшего брата. Вот так, рисуя, можно сказать, на коленке свои первые объявления, я стал получать достаточно регулярный заработок. Пусть он был небольшой, но тогда я снял хоть какую-то нагрузку с мамы, которой и так было в то время очень нелегко, и смог приносить деньги в дом.

Это был мой пробный шар в поиске самостоятельного заработка, но не единственный тогда. В следующей главе, я расскажу, как наладил экспорт своих изделий ни много ни мало – во Францию.

Глава 2. Экспортер – это звучит гордо

Я вырос в местечке, где еще живо до сих пор одно из народных ремесел: лозоплетение. С малых лет, когда мы отдыхали на каникулах у бабушки и дедушки в деревне, нас потихоньку привлекали к различным работам, одной из которых стало лозоплетение. К 14 годам я освоил данное ремесло в высшей его степени. И занимался я им исключительно только для того, чтобы помогать моим старикам. К 11 классу я уже практически отошел от этих занятий, так как много времени занимала учеба, да еще и походы по свадьбам и юбилеям. Но однажды ситуация поменялась кардинально и начала развиваться с такой быстротой, что баян я закинул на дальнюю полку и довольно долго о нем не вспоминал. А дело было вот в чем.

Купила у нас в деревеньке одна московская дама – дом, да и не дом вовсе, а можно сказать, что избушку на курьих ножках. На курьих ножках потому, что дом этот, к тому времени, был в глубоком запустении. Народная тропа к нему давно заросла и бурьян был почти под крышу. Дама оказалась не простая и развернула ремонт и апгрейд данного участка с таким размахом и скоростью, что вызвало искреннее удивление.

Как оказалось, московская дама занималась возрождением русских ремесел. Это все я рассказываю для того, чтобы

тебе, дорогой читатель, стало понятно, что и как получилось. О появлении этой дамы я и понятия не имел, пока мне не позвонил мой дедушка и попросил прийти к нему. Сказал, есть серьезный разговор.

Слушая за чашкой чая московскую диву, уже тогда я понял, что баяном я много не наиграю. Суть разговора сводилась к следующему: у дамы был большой магазин в Москве по тематике русских ремесел и попросила эта дама попробовать изготовить для нее корзиночки, саночки и другую дребедень из лозы, но... в миниатюре – для кукол.

Не буду вдаваться в пояснения, что да как, скажу лишь одно: это очень и очень непросто. Особенно в тех размерах, в которых это требовалось сделать.

Дедушка сразу отказался сам мастерить, поскольку уже руки не так чувствительны, да и аккуратно так он уже не сможет сделать. Оставалось принимать решение мне: смогу или не смогу. Речь шла о небольших объемах, работы только для магазина в Москве. Но когда она озвучила цену – мне уже было наплевать для какого магазина и где эту ерунду она будет продавать. В общем, я согласился. Тогда мне это показалось большими деньгами.

Договора между нами никакого подписано не было, все было на словах и на доверии, что, конечно, сейчас бы повергло меня в шок. Кида' лова раньше было хоть отбавляй.

После столь радужных перспектив, я уже считал прибыль и подумывал, на что я ее потрачу. Но реальность оказалась

куда менее благосклонна.

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.