



Дело лазера боится

ПРОявляйся!

Ирина Попкова,
РЕДАКТОР МОЛОДЁЖНОГО
ПРИЛОЖЕНИЯ

Сколько стоит... Нет, не построить дом, а открыть своё дело? И вопрос не только в финансовых вложениях: всё-таки энергии и сил тратится не меньше. Обо всех секретах открытия «фирмы» знают Артём ВОЛКОВСКИЙ и Александр ТОРОШИН. Ровно год рынок Лысьвы наполнен продукцией, которую выпускают молодые люди: светильниками, шкатулками, ключницами, медальницами, брелоками и другими изделиями «лазерного» творчества.

ПОКА НЕ ПОЯВИЛСЯ ОН...

Артём и Александр - обычные представители лысьвенской молодёжи. Оба семьянины, работают преподавателями в нашем филиале Пермского Политеха, участвуют в городских и краевых фестивалях и форумах. Проще говоря, у каждого вполне размеренная молодёжная жизнь. По крайней мере, была таковой, пока не появился он - лазерный станок.

- Нас, идейных вдохновителей, было шестеро, - рассказывает об этапах становления бизнеса Артём Волковский. - Сбросились понемногу и купили дорогостоящий аппарат. Вначале как баловство, для себя. Но уже спустя неделю рискнули запустить своё дело.

Открыть мастерскую помог знакомый: он безвозмездно предоставил начинающим предпринимателям гараж. В течение январских праздников ребята делали внутри помещения ремонт: утепляли, красили, ровняли... И уже в середине января прошлого года официально дали старт работе

мастерской лазерной резки GREY WOLF.

Выйти на городской рынок (если точнее, сразу на краевой) помог случай.

- У нас была группа «ВКонтакте». Можно сказать, «мёртвая», - продолжает

в минус: материал, который был закуплен изначально, оказался бракованным, и пришлось ехать в Пермь за новой партией оргстекла и цветного пластика...

ние, которое посредством управляемого лазерного луча способно резать и гравировать разные материалы. Производители и предприниматели признаются, что и сами не могут назвать весь спектр возможных направлений бизнеса,

роваться и освоить новые материалы.

- Среди студентов нашлась девочка, которая вязала игрушки, - продолжают собеседники. - Заказали ей партию погремушек и медведей, сами подготовили шкатулки и держатели для них.

Детские звуковые игрушки разлетелись быстро. Нет, мы не ошиблись: именно разлетелись. Заказчиками были жители Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбург и других крупных городов.

- Это был тренд! - до сих пор удивляясь, говорит Александр. - Всё дело в том, что в мегаполисах у каждого ребёнка должна быть своя уникальная игрушка. Наши погремушки оказались в топе!

А вот вязанные мишки в деревянном «домике» оказались менее востребованными. Часть из них до сих пор ждёт хозяев...

- Всё это стороны бизнеса,

- говорит преподаватель Артём Волковский.

- Какой-то товар «зайдёт», а какой-то, напротив, никто не купит. Нужно быть готовым и ко взлётам, и к падениям. В своём деле всегда важно прощупывать почву и пробовать новые направления.

В ЧЁМ «СЕКРЕТ ФИРМЫ»?

Кстати, о направлениях и возможностях, которые открыли для себя молодые предприниматели. О них можно говорить долго.

Главный результат их творчества - масштаб. География заказчиков впечатляет. Например, в списке значатся Свердловская, Московская, Ленинградская области.

Второе достижение тоже связано с масштабом, но уже локального уровня. Добиться этого успеха вновь помог случай.

Александр Торощин. - Както зашли в сообщество, а там сообщение трёхмесячной давности от жителя Полазны: мол, сделайте нам статуэтки на фестиваль. Пишем ему: «Ещё актуально?». Как же удивились, когда пришёл положительный ответ!

Тот заказ представлял собой небольшие пластмассовые статуэтки в виде совы. Изготавливая их, молодые предприниматели даже ушли

Потом молодых людей ждала череда муниципальных мероприятий, где мастера выступали спонсорами, предоставляли призы. Не прогадали: благотворительная кампания сделала своё дело. В конце февраля работа в мастерской закипела.

ТРЕНДОВЫЕ ПОГРЕМУШКИ

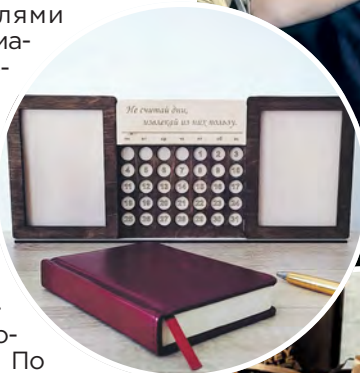
Вообще современный лазерный станок - оборудова-

которые можно развивать, обладая таким устройством. Нашупать нужное поможет творческая смекалка или интуиция.

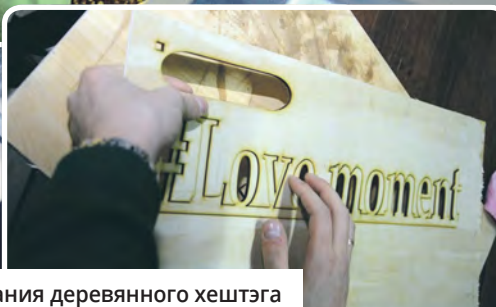
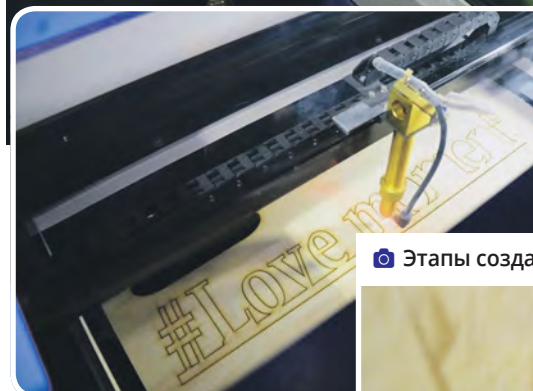
Поначалу предприниматели (тогда они ещё считались самозанятыми) работали исключительно с оргстеклом, пластиком и деревом. Мастерили светильники, шкатулки, брелоки и другие изделия. Ближе к лету решили масштаби-



Артём и Александр также приобрели переносной лазерный станок. Чаще всего его работу демонстрируют на муниципальных мероприятиях



#Love moment



Этапы создания деревянного хештэга



- В Лысьве проходит конкурс «Секрет фирмы», - объясняет Артём. - Предприниматели работают в тандеме с молодёжью, которая хочет попробовать силы в бизнесе: составляют реальный бизнес-план, просчитывают риски. Год назад я был наставником, моим подопечным на то время стал **11-классник Никита ГИНИН**.

Школьник и предприниматель сразу же нашли общий язык. Увлечение Никиты - изготовление кожаных изделий: ремней, кошельков, ремешков для часов. Поэтому задумка 11-классника была в открытии собственной мастерской. Идея, которую развил тандем Волковского и Гинина, и грамотно составленный бизнес-план так понравились жюри, что школьник стал победителем первого муниципального конкурса.

- Как-то мы опубликовали в группе мастерской пост с фотографией изделия Никиты, - рассказывает Александр Торощин. - Тут же поступил заказ. Затем второй, третий... Так у школьника появились клиенты.

В знак благодарности Никита обучил работе с кожей ещё двух представителей лысьвенской молодёжи. Сегодня они трудятся в мастерской GREY WOLF, изготавливая высочайшего класса кошельки, ремни, картхолдеры, блокноты и другие уникальные изделия.

- Удивительно, но на такие предметы большой спрос, - уточняют предприниматели-преподаватели. - Недавно, например, мы отшивали большую дорожную сумку. Есть заказы на обычные женские аксессуары, на кошельки с авторской гравировкой.

ДЕКОРИРУЕШЬ?

Сегодня «лазерное» увлечение Торощина и Волковского переросло в настоящий бизнес. У них свой штат работников. Пока он небольшой: пять человек. Впрочем, ещё год назад они не могли даже подумать об этом.

- Большая часть наших заказчиков, почти 70%, - предприятия и крупные организации, - подчёркивает Александр. - Частных заказов меньше, но работать в индивидуальном производстве порой интереснее: лазерная резка как раз и ценится за счёт уникальности изделий.

Недавно лысьвенцы официально оформили предпринимательский статус.

- Это накладывает ряд ограничений и ещё больше обязательств, чем во время работы самозанятыми, - уточняет Артём. - Но это новый этап развития нашей мастерской и показатель того, что мы двигаемся

в правильном направлении.

Планы у молодых людей грандиозные. В ближайшее время они готовы «штурмовать» своей продукцией популярные интернет-магазины. Расширяют и ассортимент. Например, не так давно занялись декором: оформляли в некоторых кафе тематические фотозоны, изготавливали деревянные художественные элементы для банкетных залов.

Ещё одно направление, которое могут запустить в будущем, - производство игрушек: деревянных настольных игр, разных «развивашек». Началось уже положено...

Фото Дмитрия Кобелева и Ирины Попковой

МИФЫ О БИЗНЕСЕ

Если у вас хороший продукт, его обязательно будут покупать и бизнес будет успешным. На самом деле даже при не очень качественном продукте продажи могут быть, если предприниматель знает, как правильно его упаковать, как управлять персоналом, понимает правила рынка. Эти составляющие самые важные.

Результат будет сразу. Нет. Важно долгосрочное планирование. Циклы в компании отличаются от циклов одного человека, и на изменения может понадобиться больше времени.

Бизнес нужно запустить, и если он начал работать хорошо, так будет всегда. Руководитель постоянно должен что-то поправлять, поддерживать равновесие.

Есть список ошибок, которых нужно избегать, и всё будет хорошо. На самом деле весь путь ведения бизнеса - дорога проб и ошибок. Нужно проверять гипотезы и делать выводы.

Конкуренция - зло: она мешает бизнесу. Вопреки этому мнению есть статистика, которая показывает: чем больше в определённом районе кафе, тем больше людей в них будет ходить.

Франшиза - это легко. На самом деле хорошие франшизы стоят очень дорого. Тот, кто её продаёт, должен оцифровать все процессы и понять, как всё контролировать. Покупателю франшизы нужно предложить уникальный продукт.

Люди искусства

«Неформат»

КИРА ОРЕХОВА,
СТУДЕНКА ПГНИУ

Наблюдаю во дворе непривычную картину: соседский мальчишка бренчит на гитаре выученную песню Цоя, а компания подростков подпевает ему. Невольно подумалось, что может получиться, если собрать лысьвенских «уличных музыкантов» в одном месте. Оказывается, такая станция притяжения уже есть: несколько месяцев успешно работает комьюнити* гитаристов «Неформат». Решила сходить к ним на «посиделки».

Знакомая композиция известного рок-музыканта слышится ещё в коридоре. Ребята не сразу замечают нового гостя: так увлечены музыкой. Ничего не остаётся: начинаю подпевать.

Сразу вспоминается детский лагерь, когда вся молодёжь собиралась у костра и с нетерпением ждала главного героя вечера - гитариста. Ни для кого не секрет, что человек, знающий хотя бы несколько аккордов и умеющий ловко перебирать струны, априори душа компании.

Интересуюсь, какой контингент обычно приходит на такие «посиделки». Думала, все присутствующие брали профессиональные уроки игры на инструменте. В реальности это не так: они чистой воды самородки.

Вот в дальнем углустраивают струны представители начинающей молодёжной рок-группы «ВОСход». Рядом девчонки из группы «Кофе с молоком» решают, что спойют на встрече. Их выбор, к слову, падает на песню Алёны Швец. Остальные - ребята из студенческих отрядов, активисты и просто любители хорошей музыки.

Стоит отметить, что это не просто «посиделки»: все присутствующие - участники проекта «Мото ЛСВ», поддержанного грантовым конкурсом «Росмолодёжи». Он направлен на создание молодёжного пространства и организацию трёх объединений: гитарного клуба, медиасообщества

«ПРОконтент» и сообщества мотоциклистов.

- Ребята могут получить бесценный опыт, порыв для творчества и для дальнейшего развития, - рассказывает **руководитель клуба Юлия ВОЛЬСКИХ** - На таких гитарных вечерах легче привыкнуть к публике: здесь все равны и никто никого не осуждает за фальшивую ноту, что помогает бороться со страхом выступлений.

- Для тех, кто уже имеет некий опыт, появляется соревновательная нотка, - подключается к беседе **вокалист рок-группы «ВОСход» Роман КОРЕПАНОВ**.

- Например, «коллега» освоил новый приём быстрее. И вот уже есть цель не отстать от него, а некоторые уловки даже можно взять на вооружение...

Все ребята здесь меломаны. Выбор музыки всегда зависит от настроения, однако всех объединяет особая любовь к року.

К своему удивлению, подпеваю каждой из песен, хотя некоторые, как казалось раньше, не знала. «Поворот» «Машины времени», «Последнее письмо» «Наутилуса», «О любви» Чижика, «Мой рок-н-ролл» «Би-2»... Их можно не любить, но каждый наверняка помнит хотя бы несколько строчек.

Каждое выступление юных музыкантов особенное: одни добавляют что-то новое, другие раскрывают композицию с непривычной стороны. Есть и те, кто делится авторским творчеством. Может, именно они, приобретая навыки игры, станут следующими законодателями модной музыки или уникального стиля?

Фото Юлии Вольских

*КОМЬЮНИТИ

- сообщество людей, объединённых общими интересами, целями, идеями.



«Неформат» ежемесячно собирает начинающих музыкантов