

## ОХОТНИК ЗА РУКАМИ

Украинец — «крепкий хозяин» от природы, предпринимательство у него в крови. «Колхозный» период заглушил в нас тягу строить свои маленькие проекты, но самозанятость, фриланс и бизнес — будущее экономики. Пора нам прекращать ждать повышения зарплаты и брать пример с людей, которые, вопреки всему, однажды трудоустроили себя сами и не пожалели.

СТАРТОВЫЙ  
КАПИТАЛ

■ «Я как буфер между компаниями и разнорабочими, — объясняет предприниматель. — Гарантирую, что заказчик расплатится, добиваясь выгодных условий для своих людей». Взамен «бойцы» Левадного выполняют работу качественно, в срок и с улыбкой. Опыт показал, что на услуги будет спрос: чем держать раздутые штаты, лучше обратиться в такое агентство за разовой подмогой. Сбережений хватило, чтобы запуститься — все затраты на сайт, регистрацию ТМ и бухгалтерию отбились за счет первого клиента. «В городе открывался крупный спортклуб. Благодаря его заказу я за 10 дней окупил затраты и даже заработал», — делится бизнесмен. В офисе не нуждался: снимает его только теперь, когда в доме появился ребенок. Для работы необходимы лишь смартфон и база контактов. Общается с людьми научил клиентский отдел в гипермаркете, а круг деловых знакомств уже наработан. «Сам обошел все полтавские фирмы, которых посчитал потенциальными клиентами, — рассказывает Роман Левадный. — Стучал во все двери и предлагал свои услуги. Полтава — город маленький: если угодил одному руководителю, он обязательно порекомендует тебя другим. Сарафанное радио разнесло слух о новой услуге». Клиенты — рядовые горожане стали находить Романа через соцсети, сайт, рекламу. Бизнесу Левадного исполнился год, и он подумывает, как бы запустить проект в других городах.

ТАТЬЯНА НЕГОДА

Роман Левадный — полтавский новатор, основатель компании по предоставлению услуг грузчиков и рабочего персонала. Он не изобретал роботов и не писал модных мобильных приложений: говорит, просто следил за тенденциями на рынке и воспользовался ими.

**Новое дело ■**  
Полтавский бизнесмен открыл агентство рабочей силы

«Многие выезжают за границу работать. А я решил предложить достойную альтернативу дома», — объясняет бухгалтер по образованию. Он окончил вуз, но по специальности работал ровно два месяца. Потом долго искал себя. Пробовал все подряд — торговый агент, дистрибьютор, мерчендайзер. Был и менеджером по работе

с клиентами в крупном гипермаркете. «Компания иностранная, а порядки — украинские. Надоело болото, — признается он. — Открыл бизнес по франшизе». Дело так удалось, что через пять лет уже руководил крупным филиалом и задумал развивать собственную торговую марку. Тут и началось самое интересное.



Из архива Р. Левадного

Опытный предприниматель. Перед тем как нацелиться на свою нишу, полтавчанин открыл (и закрыл) 13 бизнесов. Но ни о чем не жалеет

## ИСТОРИЯ УСПЕХА В ЦИФРАХ

■ По подсчетам Романа, до последнего бизнеса он сделал еще 12 попыток его построить в разных сферах. Например, два месяца пробовал торговать электровелосипедами, но закрылся. Он утверждает: чтобы начать свое дело, нужны не деньги, а желание и голова на плечах. «Бизнес по франшизе я открыл со средств на кредитной карте (оборудование купил), — рассказывает он. — Мне дали 55 дней на их возврат, я покрыл долг раньше и не заплатил и гривни комиссии банку». Год назад Роман обошел десятки фирм, презентуя

себя, а сегодня в день принимает 20—30 звонков. Начал с команды из 10 ребят, сегодня в его базе — более 300 сотрудников, каждый из которых в штатном режиме зарабатывает до 700 грн/день. 60% штата — студенты, 40% — курсанты, военные и спасатели, которые в те трое суток, что не дежурят, не прочь подработать. Роману не приходится почти все оборотные средства вкладывать в развитие работы, как многим производственникам. Но на продвижение торговой марки ежемесячно тратит 5—10 тысяч гривен.

## СОВЕТЫ БЫВАЛОГО

■ Раз подрядился, делай качественно — таков рецепт успеха Левадного. Украинский сервис на очень низком уровне, потому что контроля и ответственности не хватает, уверен он. «Люди элементарно не умеют с клиентами общаться, даже звонки игнорируют. Подводят заказчиков, — констатирует опытный бизнесмен. — А потом жалуются, что в стране все плохо, денег у людей нет, власть плохая». Учиться надо, советует Роман, причем постоянно. Информация стала очень доступна. «Покупаю курсы, читаю интересных людей, подписан на несколько видео-

каналов. За последние 3 года более 2000 долларов вложил в свои мозги», — признается Роман. Благодаря всему, что почерпнул, понимает теперь свои давние ошибки, из-за которых предыдущие начинания не пошли. И больше на эти грабли не наступит. Конкуренты Левадного на 90% делают ставку на студентов. Но это не совсем верно, сделал свой вывод предприниматель. Как только студенты едут на каникулы, фирма стоит без заказов — некому выполнять. Поэтому в его базе студентской братии около половины, и простоев не бывает.

ПЕРЕМЕНЫ  
В ЖИЗНИ

► Когда у Романа родился сын, он продал предыдущий бизнес: пропал на работе, ребенка не видел. «Дела забирали все время. Часто не мог доверить заказ маме, потому что крупные клиенты доверяли лично мне и требовали моего присутствия на объекте, — объясняет полтавчанин. — Теперь значительно легче». Многие решаются дистанционно, можно спокойно делегировать полномочия бригадирам. Времени для семьи больше. В отпуск старается выезжать каждый год: денег на приличные заграничные курорты хватает, а выкроить пару недель — не проблема. Роман начал заниматься спортом — бегает. Говорит, доходы выросли даже сравнительно с прибылью от успешного предыдущего бизнеса. А главное — рост над самим собой. Теперь у Романа амбициозные планы — расширяться, искать партнеров, предлагать схему работы, откатанную на практике. «Выходить не только в другие города, но и за границу», — рассуждает он.

ТРУДНЕЕ  
ВСЕГО

■ Правильный подбор персонала — нелегкая задача: точные расчеты важны, но если общий язык с работниками не найдешь, процветания не дождешься. «Люди — это моя реклама. Хороший сотрудник всегда приведет еще одного клиента. Оставит визиточку и приятное впечатление о твоей фирме», — считает Левадный. Подобрать людей по своим критериям было трудно, но теперь, говорит, коллектив сформировался — как с картинки: подтянутые, приятные, солидные люди. А если попадет какой-то неадекватный новичок, который позволит себе выйти на работу с перегаром — его сами коллеги завернут домой, к клиенту не пустят. Трудно, но очень важно их так воспитать и оставаться требовательным в условиях, когда самые инициативные выезжают в Польшу. Компания Романа работает в режиме 24/7, услуги предоставят хоть в час ночи, хоть 1 января. График не лучший в мире, но предприниматель привык к нему давно. «Если предлагаешь людям сервис — будь клиентоориентированным. Это значит, отвечай на звонки даже в 5:00. Клиент не в настроении — проявляй навыки психолога, справляйся со стрессом и оставайся коммуникабельным», — говорит бизнесмен.