

## Бизнес в декретном отпуске. Опыт молодой мамы



Своим опытом построения успешного домашнего бизнеса поделилась [centerbusiness.ru](http://centerbusiness.ru) Мария Беккер, мама в декретном отпуске, организовавшая свою собственную мастерскую по пошиву изделий из лоскутов. Бизнес-леди занимается пошивом лоскутных одеял, покрывал, сумок, декоративных подушек, прихватов, детских развивающих ковриков, занавесок и других текстильных изделий.

Почему Вы решили стать предпринимателем, и как родилась идея этого бизнеса (почему Вы выбрали данную нишу)?

До декретного отпуска у меня было свое рекламное агентство в области проведения промо-акций. Но, как и многие компании, в кризис фирма не выдержала, и пришлось ее закрыть. Затем, несколько лет я проработала директором по персоналу. Профессия меня устраивала, но не хватало чего-то творческого. И когда появилась такая возможность – я ей воспользовалась.

За два месяца до родов мы с моей мамой сшили несколько лоскутных покрывал, и я решила показать работы, выложив фотографии в социальные сети. Так у нас появились первые клиенты.

После трехлетнего перерыва в работе, нужно было принимать решение – либо искать новое место работы (на прежнее место работы возвращаться не хотелось), либо идти в направлении исполнения своей мечты и зарабатывать на своем хобби. Так появилась работа, которая приносит как доход, так и душевное удовлетворение.

Каков Ваш подход к выбранной деятельности? Т.е. бизнес для Вас – это только обеспечение себя и семьи необходимыми материальными благами или это что-то большее?

Мне всегда нравилось делать что-либо своими руками. Сначала несколько покрывал было сшито моей мамой для нашей семьи – они стали самыми любимыми дома. Когда начали шить на заказ – все клиенты говорили, что веет душевным теплом и уютом. Сейчас при заказе я делаю акцент на желании заказчика, но так или иначе, дизайн разрабатываю сама. Так получается, что визуально изделие подходит под интерьер, а я получаю искреннее удовольствие от проделанной работы. А отзывы вдохновляют на желание придумывать и шить дальше.

Что Вы сделали, чтобы реализовать идею и запустить свой бизнес?  
Сколько времени заняла реализация идеи?

Сначала, я разместила несколько работ и дала рекламу о том, что шью на заказ. Чем больше я размещала – тем больше появлялось заказов. Для постоянного притока мне понадобилось около двух лет работы – сейчас заказов на три месяца вперед.

Во сколько Вам обошелся запуск проекта и через какое время окупилась первоначальные вложения?



Изначально все оборудование у меня было, со временем я приобрела специализированные инструменты. В принципе, вложений не было никаких, а потом все вложения шли из прибыли.

Каковы основные статьи расходов в Вашем деле в процентном соотношении?

40 % - это сырье;

2 % - интернет ресурсы;

1 % - коммунальные услуги;

Все остальное делаю сама.

На чем можно сэкономить в данном бизнесе, а на чем экономить не стоит?

С одной стороны, можно сэкономить на качестве тканей. Делать это в тайне от клиента я бы не советовала. Я всегда предлагаю выбор: изделие будет дешевле, если использовать ткани российских производителей, либо дороже - если специальные ткани для лоскутного шитья иностранных производителей.

Известно, что 90% предпринимателей разоряются в первые годы существования. С какими трудностями на начальных этапах Вы столкнулись и как преодолевали возникающие проблемы, чтобы остаться на плаву?

Главное, что мне помогло – это наличие времени и финансовая независимость. В начале бизнеса я была в декретном отпуске. Муж работал и обеспечивал семью. Сначала я работала ради интереса, а когда поняла, что реально можно это дело поставить на ноги, я начала развивать бизнес в социальных сетях. Размещала фотографии работ и предлагала услуги.

Бывают ли моменты, когда что-то не получается, опускаются руки, что-то идет не по плану, заказов меньше, чем ожидалось?

Думаю, что нет. Конечно, бывали моменты, когда за месяц был всего один или два заказа. Честно говоря, в эти моменты я отдыхаю – это мой маленький отпуск. Появляется возможность придумать что-то новенькое.

Обычно приходится работать каждый день, с утра до вечера, чтобы вовремя сдать заказ. Думаю, что самое сложное будет в будущем, когда увеличится объем продаж. Тогда будет необходимость в наемных сотрудниках – фактически придется, надеется на чужие руки.

Мне нравится мое занятие. На сегодняшний день, в социальных сетях очень много людей поддерживает меня в письмах и положительных комментариях – это очень помогает и вдохновляет.



Если не секрет, насколько прибыльна данная деятельность?

Я бы сказала, что в этом бизнесе мало уметь шить – нужно уметь продвигать свой товар. Тогда бизнес будет прибыльным, а насколько зависит только от человека.

Сейчас Ваш доход от бизнеса выше, чем заработная плата при работе по найму до декретного отпуска?

На данный момент мой доход примерно такой же, как и при работе по найму. Иногда бывает и меньше. А иногда и больше – бизнес пока не встал на ноги крепко, все еще впереди. В любом случае смотрю на это философски – я фактически независима от работодателя. Не трачу 2-3 часа на дорогу на работу и с работы. Если захочу - могу поехать в отпуск в любой момент. Мне не нужно искать нянь, просить бабушек и дедушек сидеть с моим ребенком. Не задерживаюсь до ночи и всегда могу приготовить ужин к приходу мужа с работы. Для меня это важно, в этом я вижу главные преимущества своего бизнеса.

Конечно, нужно понимать, что при занятии собственным бизнесом прибавляется множество других забот – отчеты, налоги, ответственность и т.д., но для этого есть профессиональные бухгалтеры. Все эти моменты можно продумать и решить еще до открытия бизнеса – для этого лучше написать бизнес-план. А главное, иметь определенные личностные качества

А какие личностные качества помогают Вам в бизнесе?

В моем бизнесе – это терпение, доброжелательность и вежливость.

Есть ли у Вас конкуренты на рынке, и в чем заключаются Ваши преимущества?

Есть, но, как правило, они предлагают свои изделия другими способами. Например, организуют выставки, а это требует вложений. Я нашла способ искать клиентов, не вкладывая денежных средств.

Бывают ли такие моменты, когда человек делает заказ, а потом отказывается его выкупать? Или клиента, например, не устраивает выполненное изделие? Как Вы решаете такие вопросы?

Бывают такие моменты. На моей практике около пяти, по-моему. Самый неожиданный отказ был после изготовления заказа. Человек просто пропал и перестал реагировать на мои письма и звонки, хотя в процессе изготовления и утверждения все было нормально.

Существует риск при отправке посылок наложенным платежом. Клиент просто может не прийти на почту. Я стала брать символическую предоплату. Даже, если клиент не придет на почту – мне окупиться доставка. Как правило, те, кто готов внести предоплату, не меняют своих намерений по получению посылки. Изделия, которые не выкупают, я выставляю на продажу, как готовые работы или дарю родственникам в праздники. Конечно, мне не приятны такие моменты, но их очень мало. Я считаю, что это должно оставаться только на совести покупателя.

На случай, если клиент будет недоволен качеством, я всегда могу предложить исправить недостатки бесплатно.

У Вас есть бизнес-партнер (партнеры) или предпочитаете работать в одиночку?

Я работаю с мамой. Она на пенсии и помогает мне шить.

Приходилось ли сотрудничать с фрилансерами или отдавать часть работы на аутсорсинг?

Пока не приходилось, но очень скоро я собираюсь нанять сотрудников.

Как Вы продвигаете свою продукцию?

Самым эффективным способом считаю работу в социальных сетях. Пользователей очень много и продвижение товара идет автоматически, когда человек оценивает и комментирует твою работу, а его друзья это видят. По факту - эффект сарафанного радио.

Существует ли сезонность в Вашем бизнесе?

Бывают затишья, например, после новогодних праздников - но это в любом бизнесе так.

Не секрет, что многие предприниматели уделяют бизнесу чуть ли не 24 часа в сутки. Сколько часов в день вы работаете и как планируете свой рабочий день?

Интернет всегда включен, я всегда на связи. Примерно 12 часов в сутки я работаю, но обязательно с перерывами. Как молодой маме, мне нравится мой бизнес, т.к. я всегда на виду у ребенка. Я его вожу в садик и забираю. Дочке и мужу всегда уделяю внимание. Главное распланировать по времени свой рабочий день.

Как родные и друзья относятся к тому, чем Вы занимаетесь?

Думаю, что с одной стороны меня не хватает, когда я работаю, а с другой стороны, думаю мной гордятся.

Расскажите какой-нибудь неординарный и интересный случай в вашей предпринимательской деятельности

Одна клиентка захотела сделать подарок своему мужу и заказала покрывало. Мы поехали вместе в магазин выбирать ткани, и она увидела много вариантов с изображением кошек. Она оказалась заядлой кошачницей, поэтому скупилась все ткани с кошками. Забыв о своей первоначальной цели, в итоге сделала подарок себе. Хотя потом призналась, что именно это покрывало стало любимым в семье и теперь все наперегонки его берут.



Какую наемную должность и с какими условиями Вам нужно предложить, чтобы Вы оставили бизнес и снова пошли работать по найму?

Скорее всего, я уже не смогу работать по найму, если вдруг этот бизнес развалится – придумаю другой.

Как собираетесь развивать свой бизнес в дальнейшем?

На данный момент я получила субсидию от государства на развитие малого бизнеса. На эти деньги куплю новое оборудование, найму людей и буду работать дальше. А главная мечта - хочу открыть магазин в Москве.

Можно ли сказать, что Вашему успеху способствовало место проживания (Москва)? Как Вы считаете, может ли человек начать бизнес, проживая в глубинке?

Могу сказать, что мое место жительства помогло только в том, что я приобрела необходимые профессиональные навыки и опыт для открытия своего дела. И больше ничем.

Совершенно не важно, в каком городе живет мастер. В этом преимущество работы в интернете – охватывается аудитория не только России, но и мира. Единственная помеха – это нехватка сырья, но сейчас много интернетмагазинов, где можно приобрести любые материалы для творчества. Если есть интернет, почтовое отделение и желание – начать бизнес можно в любой глубинке.

Какие рекомендации Вы можете дать тем, кто планирует встать на путь предпринимательства?

Нужно определиться с видом деятельности. Провести маркетинговое исследование и понять, будет ли Ваш вид деятельности интересен потребителю. И главное - это активно предлагать.

Сайт Марии Беккер [www.izloskutov.ru](http://www.izloskutov.ru)