

ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СОЗДАТЬ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС В КАЛУГЕ?



Андрей Колпаков,
Генеральный директор
ГК «Тектон»

Умение слушать бесценно

Калуга — сравнительно не большой город. Специфика бизнеса на малых территориях определяется тем, что ты как руководитель постоянно на виду. Главный канал информации — «сарафанное радио»: отзывы, рекомендации соседей, друзей, бывших сослуживцев порой работают эффективнее, чем самое креативное сообщение, размещенное в печати и на ТВ. Это отнюдь не показатель местечковости: просто нужно понять, что показатели успешности делового человека здесь зависят от его репутации. Ты груб и некорректен в отношениях с сотрудниками — ты теряешь бонусы как работодатель, ты обманул своего делового партнера — завтра от тебя отвернется все бизнес-сообщество.

Другой немаловажный фактор влияния — близость к Москве. Наиболее талантливые сотрудники уезжали в столицу: кто-то, желая построить головокружительную карьеру, кто-то в поисках высокой зарплаты. Практика показала, что высоты труднодостижимы, а головокружительные карьеры растворились в многочасовых поездках в метро.

Ныне ситуация такова: бывшие «москвичи» возвращаются в провинцию и не могут найти работу в развивающихся региональных компаниях. Почему? Все просто. В условиях острой нехватки квалифицированного персонала руководители научились выращивать собственные кадры, активно работая с вузами города, создавать мотивационные механизмы, удерживающие работников в компании — успешными калужскими руководителями не востребованы сотрудники с опытом поражения в конкурентной борьбе.

К сказанному хотелось бы добавить: чтобы добиться успеха в бизне-

се, неважно, в больших или малых городах, нужно уметь слушать: сотрудников, клиентов, друзей и т. д. Самые успешные бизнесмены, с которыми меня сводила судьба, умели выслушать собеседника и поддержать его идеи.



Сергей Муляр,
директор
ГУ «Агентство
Регионального
Развития
Калужской
области»

Слагаемые успеха

Есть несколько составляющих, которые гарантируют успешный бизнес, независимо от региона. Лично я всегда руководствуюсь этими принципами.

Первое — готовность человека к бизнесу, которая определяется желанием работать на себя, быть ответственным за дело, которым занимаешься. Не менее важен и принцип экономии. На первоначальном этапе нельзя кидаться в бизнес, вкладывая в него все, что имеешь. Начало всегда предполагает убытки, а золотое правило экономики — максимум прибыли при минимуме затрат.

Фактор предприимчивости подразумевает под собой способность к новаторским идеям и умение внедрять их в деятельность своего бизнеса.

Критерий уверенности предполагает не только уверенность в себе, но и уверенность в успешности идеи бизнеса, которая будет ключевой. Разумеется, нужен и хороший бизнес-план. Но написать его — это только полдела. Его нужно еще и выполнять.

Ведение бизнеса — это огромный риск. Ответственность руководителя заключается в том, чтобы всегда иметь возможность рассчитаться с поставщиками и партнерами.

Кроме этого могу сказать, что нельзя дружить со своими же работниками, ни до приема их в бизнес, ни в процессе работы. Дистанция всегда должна соблюдаться, сокращение ее

до дружеских отношений никогда еще не давало положительных результатов.



Роман Конов,
генеральный директор
компании
«Мир Окон»

Растущий бизнес

Я никогда не задумывался о секрете достижения успеха в бизнесе. Многие удавалось само собой: подбирались надежные люди, удачно складывались обстоятельства. Ведь нет ничего невозможного. Главное решить для себя, что нужно делать в первую очередь, а что может и немного подождать.

Путь к успеху стоит начинать с того, чтобы уже сегодня задуматься о завтрашнем дне. Успешный бизнес — это бизнес, которому есть куда расти и развиваться. Не стоит забывать о грамотном планировании и о продуманном выборе цели, достижимой на определенном этапе работы.

Найти правильный подход к людям не так просто, но для успешного развития бизнеса этим качеством стоит овладеть практически в совершенстве. Именно поэтому сотрудник, и клиент — это именно те люди, грамотная работа с которыми просто необходима.

Для клиента важен профессионализм, качество и точность выполнения заказа. Оставить приятное впечатление, дать грамотную консультацию, вовремя откликнуться на возникшие проблемы клиента — половина гарантии успеха.

И, конечно же, персонал. Подобрать слаженный коллектив — непростая задача руководителя успешного бизнеса. Для того чтобы достичь намеченных целей, нужны люди, проверенные и разделяющие ваши идеи. Я уверен в своих сотрудниках, уверен в том, что вместе мы сможем подарить нашим клиентам что-то новое: новые окна, новые эмоции, новое качество жизни.