

Андрей КОЛПАКОВ: «Гарантированный успех бизнеса — в инновациях»

Подведены итоги конкурса «Лучший предприниматель г. Калуги — 2008». В номинации «За эффективную предпринимательскую деятельность в сфере связи и информационных услуг» победил генеральный директор ГК ТЕКТОН Андрей Колпаков. С ним мы и решили сегодня побеседовать...

Андрей Николаевич, с чего начинался Ваш бизнес?

В 1998 году ООО «Компания Тектон» стала официальным партнером московской фирмы «Гарант». Это позволило открыть новое направление — установку и обслуживание справочно-правовой системы ГАРАНТ на территории Калуги и области. Уже в следующем году предприятие получило гран-при в номинации «Лучший дебют года» среди партнерской сети «Гаранта».

На рынке компаний, продвигающих справочно-правовые системы, мы были седьмыми. Сегодня ООО «Компания Тектон» в числе лидеров. 85% пользователей системы ГАРАНТ в регионе обслуживаются нашими сотрудниками. Мы участвуем в программе организации и проведения всероссийских спутниковых онлайн-семинаров, развиваем сеть филиалов Обнинске, Людиново, Козельске, Орле.

Что повлияло на Ваше представление о предпринимательской деятельности?

Обучение на курсах EMBA в Москве. Запомнилась реплика преподавателя: «Все деньги, на которые Вы рассчитываете, находятся у Ваших клиентов. Поэтому не думать о клиентах нельзя».

Что оказало решающее воздействие на развитие компании?

Ставка на инновационный менеджмент. По-моему, успешный менеджер — человек владеющий технологиями управления и обязательно обладающий интуицией, чувствующий тот момент, когда необходимо сломать привычные барьеры и сделать следующий шаг. Если эти качества совмещаются, наступает тот самый прорыв, когда компания выходит на первые места в бизнес-рейтингах.

Для нас таким прорывом был успешный запуск линии правового консалтинга и онлайн-семинары. Многие посчитали эти направления слишком затратными и вложились в увеличение количества продаж, экономя на качестве персонала. Рынок все расставил по своим местам: те, кто пытался много и «по-быстрому втюхать», уходят в тень. Пользователи справочно-правовых систем отдадут предпочтение продукту, который удобен, соответствует критериям цены и качества и, главное, удовлетворяет все информационные запросы. Наши затраты на дополнительное информационное обслуживание, казавшиеся «пустыми» тогда, сейчас полностью оправдали себя. Об этом свидетельствует постоянный рост клиентской базы.

Формула успеха

Вы стали победителем в одной из номинаций конкурса «Лучший предприниматель города Калуги -2007». В 2008 году — снова награда. Андрей Николаевич, у Вас есть особая формула успеха?

Да. Это формула «ЗП»: правая поддержка, продукт, персонал.

У предпринимателей возникают проблемы не столько с получением актуальной правовой информации, сколько с правильным ее применением в бизнесе. Отталкиваясь от потребности клиентов в оперативном получении документов, ООО «Компания Тектон» предлагает услуги «горячей линии». Пользователю достаточно нажать кнопку «Правовая поддержка онлайн» и задать свой вопрос. Ответ специалиста придет незамедлительно. Он поступит непосредственно в систему и будет в ней храниться, что очень удобно.

Если клиенту необходима индивидуальная консультация, он может обратиться в службу правового консалтинга. Нужна эксклюзивная информация от ведущих специалистов из органов государственной власти, авторитетных экспертов



на правах рекламы

по налогообложению и бухгалтерскому учету? Добро пожаловать на всероссийские спутниковые онлайн-семинары.

И, конечно, невозможно положительно зарекомендовать себя на рынке справочно-правовых систем, не имея достойного продукта и тех специалистов, которые смогут правильно донести до клиента его конкурентные преимущества. Наша победа в конкурсе доказывает, что в ТЕКТОНе сложился настоящий «боеготовый» коллектив у которого есть общие ценности и совпадают рабочие ритмы.

Вы указали на важность инновационной составляющей в бизнесе. Какие технические новшества может предложить своим пользователям СПС ГАРАНТ?

Эргономичный интерфейс, быстрый поиск, удобная навигация, возможность размещения на USB Flash Drive, — все это по достоинству оценено клиентами и технологическими экспертами. В 2009 году в ГАРАНТе появились интерактивные схемы. Рисунки, цветовые выделения блоков информации, всплывающие окна позволяют быстро уловить суть сложного вопроса и обеспечат легкое восприятие информации. Каждая схема подкрепляется ссылками на нормативно-правовые акты.

Какой совет Вы бы дали коллегам?

Мое главное правило — не пытаться учить коллег и давать советы лишь тогда, когда они сами этого попросят.

Беседовала Анастасия СЕРГЕЕВА