

Мы работаем по принципу – удовлетворить потребности и при этом не обмануть

Александр и Артём Полонки, братья бизнесмены.

Александр: Мы живём в Кривом Роге. Учились в национальном экономическом университете два года, потом ушли. Мы не увидели смысла платить деньги за сдачу сессий. На данный момент вижу, что это лучшее решение в жизни. Это решение было принято после долгих молитв о воле Божьей.

Мы начали работать на рынке, спасли и продолжили бизнес, который начал наш отец. Бизнес был не систематизирован, мы его подтянули, навели порядок. Отец торгует отдельно, мы с Артёмом отдельно.

За время работы на рынке мы приобрели много практических знаний и также материальные средства для ремонта дома.

Почему выбрали именно этот бизнес, как у папы, а не другой?

Артём: Первые два года было очень сложно достигнуть взаимодействия с папой, было у нас разное понимание, доходило и до ссор. Почему остались? Первые два года я ещё не знал, куда дальше. Я видел, что этот бизнес приносит хорошие деньги на тот момент, не нужно ничего придумывать, оно и так работает. А сейчас, когда я мог бы заняться другим бизнесом, я решил, что пока лучше работать в этом стабильном.

Сейчас мне удастся совмещать с работой решение бытовых вопросов или дел по служению.

Стратегическим развитием и инновациями занимается Александр.

Вы хотели стать бизнесменами? Почему?

Александр: С детства мы с братом занимались своим маленьким бизнесом. У нас всегда получалось торговать, организовывали себя, ребят. Торговали в школе домашними контрольными. В 12 лет начали сами зарабатывать – клеили объявления.

Тяжело было открывать свой бизнес?

Артём: Вначале нам было тяжело. Было много папой налажено, но без толку, нам пришлось переделывать его ошибки. Это нелегко. Я думаю, что пойти на работу – это обслужить людей, а поработать – это сделать что-то новое, пойти на шаг вперёд к прогрессу. Нелегко, но я уже втянулся, на кого-то по найму уже не пошёл бы работать.

У вас с братом общий бизнес или у каждого свой?

Александр: У нас оформлены у всех ЧП (частный предприниматель). С братом всё общее. Прилавки на рынке не делятся. По организации я главный, на мне все ведущие моменты. Артём тоже неплохо справляется. Работник у нас сейчас тоже обучен, мы ездили на пять дней отдыхать, уже смогли его самого оставить.

Какие плюсы и минусы вашего бизнеса?

Артём: Возможность быть самому себе начальником, задавать правила игры, развиваться. Частный предприниматель не ограничен, как наёмный работник, не ограничен в зарплате и в возможности роста. Это всё плюсы. Минусы – бизнес часто занимает больше времени, чем работа по найму, больше ответственности. Люди на тебя смотрят, как на кошелек. Мы сильно помогаем людям, но и умеем отказывать. Молимся, чтобы проявлять благоразумие.

Вы помогаете человеку стать на ноги, чтобы он сам зарабатывал? Или помогаете тем, кто болен и ему нужна помощь?

Артём: Каждый раз по-разному.

Мы можем дать практический совет в вопросах финансов, по своей

тематике. Обучением мы не занимались. У моей знакомой ребёнок интересуется бизнесом, я его взял один раз на работу в качестве экскурсии и обучения азам. Насчет благотворительности: мы посильно помогаем нашей христианской школе на регулярной основе. Иногда, если видим, что человек в сильной нужде – поддержим по возможности.

Какой нужно иметь характер, чтобы начать дело, поднять и развить его?

Александр: Нужно быть упрямым. Иногда нужно умение игнорировать мнение других людей, особенно конкурентов и негатив. Нужно постоянство и трудолюбие. Мы работаем шесть дней в неделю. Сейчас мы между собой чередуемся, есть уже работник.

В бизнесе нужно идти вперёд, просчитывать наперёд, что необходимо сделать. Чтобы облегчить нам работу, сделал как в супермаркетах, на каждом товаре штрих-код. Этим занимался почти полгода, вложил 1 000 долларов, через специальную программу внесли основные товары, наклеили на них штрих-коды. Сейчас подошёл работник с телефоном или сканером, ввёл товар в компьютере, посмотрел цену закупки, продажи, взял деньги с покупателя, провёл операцию, положил деньги в кассу.

Автоматизация бизнеса помогла уменьшить количество звонков друг другу, освободила много времени, принесла порядок в вопросе цен и учета доходов и расходов, ушла необходимость держать цены в голове.

Сколько времени потребовалось вам, чтобы стать специалистом в своём бизнесе?

Артём: Есть такое мнение, что нужно 7 лет, чтобы состояться в профессии. Мне понадобилось 7 лет, чтобы самому разбираться в этом, и чтобы у нас появилась автоматизированная программа, учёт. Было нелегко, были свои нюансы, но мы развиваемся, а значит – это того стоит.

Как вам работать вместе с братом? Вы дополняете друг друга? Не бывает такого, что одеяло перетягиваете на себя?

Артём: Нет, такого у нас нет. Стараемся четко делить обязанности.

Брат раньше всё тянул на себе, я просто торговал, занимался домашними делами. Он главный у нас, всему обучил меня, всё систематизировал. Теперь большую часть работы делаю я сам. Тяжелее всего было научиться, понять что и куда, сейчас уже легче.

Я отдаю Саше то, за что не хочу отвечать, не успеваю или его личных клиентов. У нас с братом взаимопонимание, мы не ссоримся в финансовых вопросах.

Видите прогресс в своей работе?

Артём: Конечно, мы видим, прогресс. Я меньше устаю, потому что процесс лучше организован, меньше нервов тратится, быстрее обслуживаются клиенты, меньше раздражения и идёт лучшее взаимодействие с людьми.

Перспектива роста – не покупать магазин, а просто больше покупателей за счёт лучшего сервиса и рекламы. Я ищу баланс. Расти есть куда, но, если больше зарабатывать, тогда надо больше времени вкладывать в это. А это будет значит оторвать часть жизни. Я не готов. Раньше мы вкладывались на 101%, пока подняли дело. Сейчас просто держим этот уровень.

Как вы находите себе поставщиков, товар?

Александр: Сейчас не ездят за товаром, сейчас позвонил, тебе отправили и всё. Смотрим конкретно по каждому товару, сравниваем из тех, кто есть.

В вашей работе идёт расчет по 100% оплате или в долг?

Артём: В большинстве со всеми поставщиками мы работаем на доверии. Вообще я люблю рассчитываться сразу. Бывает, что не

хочу курьером передавать, но мы стараемся друг друга уважать, поэтому все знают, что оплата будет обязательно. Я не обманываю и меня не обманывают.

Откуда берёте знания по работе и технике?

Артём: Первые три-четыре года, пока работали на износ, исправляли всю систему, наводили порядки, всё шло по наработке. Специально не читал, хотя понимал, что это нужно и важно. Не было на это время. Теперь мои знания достаточны для работы, если возникает какой-то специализированный вопрос, есть мастера, которым могу позвонить и проконсультироваться.

Как вы работаете с покупателями? Нужно знать психологию людей?

Александр: Мы работаем по принципу – удовлетворить потребности и не обмануть. Стараемся выслушать каждого клиента. Если он неадекватен, мы ему не продаём товар или продаём то, что просит, но потом претензии не принимаем.

В бизнесе нарабатываются навыки обслуживания. Сейчас сравниваю навыки продаж по сравнению с тем, чтобы я хотел и считаю, что они слабые. Для получения этих знаний хочу поработать в системных больших кампаниях, в которых можно всему научиться. Есть в интернете много разных тренингов, но считаю, что лучше всё узнать на практике. Хочу поднять свои навыки, чтобы потом торговать чем-то дорогим. На рынке квалификация продавцов очень низкая, я себе не могу поставить высокую оценку во всём. Разбираюсь хорошо в двух-трёх самых товарных группах. Я профильно развиваю несколько товарных групп, в них углубляюсь, общаюсь с поставщиками, смотрю теоретические материалы. То, что копеечное, которое покупатель берёт раз в пять лет, мне не нужно, в этом не стремлюсь разбираться.

А как вы выходите с ситуаций, когда приходят недовольные клиенты?

Артём: Мы стараемся торговать таким товаром, который максимально качественный, с ним нет головной боли. Если цена

вопроса небольшая, а товар поломался, просто быстро возвращаю деньги. Стараюсь делать быстро. В принципе, мне с людьми не сложно. Сейчас у нас есть работник, который часто обслуживает клиентов, которым нужно уделить внимание подольше и побольше.

С кем лучше работать: с верующими или нет?

Артём: С верующим человеком работать лучше, есть вероятность, что он не украдёт. У нас работник посетитель нашей церкви, честный и добросовестный. Мы его любим и ценим.

Другие грани вопроса зависят от компетентности и сообразительности сотрудника. Если человека хороший, но он не компетентен или не способен понять и выполнить работу, абсолютно не играет роли верующий он или нет. Вопрос честности и морали, если человек знаком с Богом не стоит так остро и это облегчает жизнь.

Бывают моменты искушения деньгами?

Артём: Вещи делятся на белое, чёрное и серое. С «серыми вопросами» всегда сложнее, но мы стараемся всё делать максимально честно. Искушения всегда есть и будут. Мы боремся за максимальную чистоту, не продаем то, что не подойдёт, что поломанное, не завышаем цен.

Кто помогает в бизнесе оставаться честными?

Александр: Помогает мама. Есть хороший друг, который подсказывает, чтобы нос не задирали. Мне достаточно, что я зарабатываю. Много денег – много проблем, мне они не нужны.

А вы в детстве ссорились?

Артём: Нас мама правильно воспитала. Когда мы ссорились, она нас мирила, у нас не было духа соревнования. Нас воспитывали одинаково в любви. С мамой нам легко. Она научила нас понимать людей, почему они такие странные, так плохо себя ведут. Она никогда нас не подавляла, мы как партнёры решаем общие дела. Мама всегда извинялась за свои промахи. Родители заботятся о

своих детях, сейчас мы заботимся о маме.

Если бы вы не занимались бизнесом, чтобы делали?

Александр: Все равно думаю работал бы в сфере продаж, управлял бы людьми или процессами.

Артём: Всё равно где-то торговали или был бы менеджером, управляющим. Всё равно это было бы что-то связано с общением с людьми и экономикой.

Сейчас, если бы вместо меня решались все материальные вопросы, занимался с подростками наставничеством, ездил бы с ними в лагеря.

Вы сами пришли в церковь? Что этому помогло?

Александр: Когда мы родились, возникли проблемы с нашим здоровьем. Мама искала решения, чтобы спасти и выводить нас. В это время мама её подруги в соседнем подъезде проводила евангельскую программу. Наша мама пошла, за ней бабушка. Мама всегда водила нас собой в церковь. Когда нам исполнилось 18 лет, мы приняли крещение.

Каким служением занимаетесь в церкви?

Артём: Веду уроки субботней школы у подростков, иногда у молодёжи, сборщик приношений, по хозяйственной части тоже служу, отвечаю за закупки некоторых товаров, детские истории рассказываю. Стараюсь писать авторские истории из своей жизни или по определенной теме. Уже около 13 накопилось.

Но мне больше нравится общаться с подростками. Бог дал любовь, понимание их переживаний и проблем. Стараюсь не падать в обморок от их проделок, подколов, плохого поведения и шуток. Люблю по душам побеседовать о сложных вещах в жизни, когда нужно выслушаю и поддержу. Когда кому-то помогаешь, чувствуешь, что живешь не зря.

Александр: По хозяйственной части иногда делаю закупки,

сборщик приношений, рассказываю детские истории, раньше проводил уроки субботней школы у молодежи.

Вопросы – Алла Шумило