

История успеха Бориса Низомутдинова, веб-студия Greenice-tm (<https://greenice-tm.ru/>).

**Если ты - индивидуальный предприниматель,
то без этих двух качеств не обойтись.**

В рамках пресс-тура, мы начинаем цикл интервью с успешными предпринимателями. Мы пригласили в Фонд для интервью Бориса Низомутдинова, владельца веб-студии **Greenice-tm** (<https://greenice-tm.ru/>). В марте 2017 года Борис зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя, основной деятельностью выбрал деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов. Бизнес начал самостоятельно, без поддержки извне и инвесторов.

Студия занимается созданием и продвижением сайтов, разрабатывает интернет-проекты разного уровня сложности. Борис считает, что корпоративный сайт должен помогать бизнесу решать поставленные задачи при помощи технологий, и при этом быть удобным для пользователей.

Направление по первому образованию - «Радиофизика», но в конце обучения понял, что не связывает себя с ней и решил попробовать себя в другой сфере. Понял, что интересно, поступил на специальность «Управление государственными информационными системами», направление связано с управлением it-проектами. Кроме этого было самообразование, которое помогло начать свое интересное дело.

Н.А. — Борис, расскажите, чем Вы занимаетесь?

Б.Н. — Я работаю по двум направлениям, первое - разработка сайтов. Здесь есть два варианта:

- 1) разработка под ключ, это когда заказчик ставит конкретную задачу, а в ответ получает готовое решение, при этом принимает минимальное участие.
- 2) у заказчика уже есть какая-то текущая версия сайта и мы берём на доработку, модернизируем, то, что уже есть.

И второе - это продвижение сайта. Когда сайт готов им надо заниматься. Многие думают, что вот сейчас мы сделаем сайт, и наш бизнес пойдет в гору, мы получим новых клиентов. Это не так. Сайт и его продвижение, это процессы очень долгие. Сайт можно пустить в свободное плавание, только если это инструмент формирования персонального имиджа. Есть заказчики, которым необходимо название сайта на визитке, а основной канал продаж у них другой. Но таких немного.

Н.А. — Почему именно веб-студия?

Б.Н. — До определенного момента, это было только хобби, друзья обращались, знакомые знакомых, надо - поможем, сделаем. Когда стало ясно, что поток организовывается, есть постоянные клиенты, то собственно возникла идея, почему бы этим не заняться. Это нравится, это интересно и на это можно зарабатывать. Было время, когда считали, что сфера веб-разработки насыщена и дальше не будет подъема этой индустрии. Сейчас виден спрос на наши услуги, они востребованы.

Н.А. — Какими были первые шаги?

Б.Н. — Был очень длительный процесс. Это не торговля, здесь нельзя что-то закупить и продать. Здесь нужен определенный навык, которому нужно обучиться и уже продавать свое умение и знание. Можно первыми шагами считать самообразование.

Н.А. — Опишите свое самое большое достижение?

Б.Н. — Самое большое достижение в этой нише - наличие самого статусного клиента, у нас такой к примеру Локо Банк. Мы принимали участие в разработке прототипов дизайн-макетов.

Н.А. — А провалы впечатляющие были, или в бизнесе все ровно шло?

Б.Н. — Есть в работе один тонкий момент, разработка сайта – это то, что нельзя «пощупать», нельзя заказчику сказать: «Вот ваш товар, вы его получите через месяц». Это некий абстрактный продукт, и ни заказчик, ни исполнитель не знают, что на старте будет. Мы делаем договор, техническое задание, чтобы избежать все риски для исполнителя. Но заказчик может на

каком-то этапе отказаться. Такие моменты бывают, если возникает недопонимание, и мы просто расстаёмся. Иногда это видно на старте, просто не берусь, здесь рисков больше, а это время, деньги и репутация.

Н.А. — У вас сейчас наработанная клиентская база или ищите клиентов дополнительно?

Б.Н. — Есть уже сформированная клиентская база и новые клиенты. 95% клиентов - это рекомендации. Мы работаем с компаниями, где есть либо свой отдел маркетинга, либо определённый сотрудник, который этим занимается. И у них круг общения схожий, либо это директора, кто принимает решения, либо на звено ниже, они все общаются, спрашивают друг друга: — «А как?». Если поставщик видит у своего клиента хороший сайт, он может спросить: — «А кто?», и, соответственно, выходит на нас. Если смотреть по географии, то это не Приозерск. Петербург - 70%, т.к. есть возможность личной встречи. Но есть, кто готов работать удалённо, Москва, Южные регионы, несколько на Севере.

Н.А. — Как изменилась ваша жизнь с началом собственного дела?

Б.Н. — Сложно отделить этот момент, потому что между началом и становлением, есть период, где нет этой чёткой границы, вхождение в бизнес было плавным. Поэтому кардинально моя жизнь не изменилась. Точно изменилась зона ответственности, здесь свои риски, индивидуальный предприниматель он отвечает своим имуществом и капиталом.

Н.А. - Бывают ли моменты, когда вас покидает вдохновение?

Б.Н. - Бывают. Это не выгорание, а просто физические или умственные ресурсы дают сбой, даже не стресс, а наступает момент, когда работать просто сложно. Лучше всё отложить, потому что будет не сделано, либо сделано плохо.

Н.А. — Но бывают же моменты, когда отложить нельзя?

Б.Н. — Значит входим в режим тушения пожаров и доделываем. Но лучше до этого не доводить.

Н.А. - Как вдохновляете себя?

Б.Н. - Необходимо взять выходной или отвлечься. Когда проходит день, два, ты садишься за эти же задачи и есть энтузиазм, есть желание продолжать. Моя рекомендация - это все-таки отдых.

Н.А. — Как вы считаете? Бизнес — спорт, работа или удовольствие?

Б.Н. — Я ни с одним из этих терминов не согласен, если это работа, то уже не бизнес. Спорт — когда ты всегда бежишь куда-то и не успеваешь, либо дома не успеваешь, либо в бизнесе. Если это удовольствие, то не принесет много денег. Бизнес – когда получаешь и моральное удовлетворение и деньги.

Н.А. — Вы считаете себя успешным бизнесменом?

Б.Н. — Это очень каверзный вопрос, если ты считаешь себя успешным, значит все твои планы и цели уже достигнуты и в идеальном состоянии. Я и не успешный, и не плохой. Мне есть к чему стремиться.

Н.А.— Какие качества Вы считаете основными для предпринимателя?

Б.Н — Безусловно - умение делегировать, если человек не умеет делегировать, он не будет успешным руководителем, все процессы сосредоточатся только на нём.

Еще одно - умение брать ответственность на себя, когда решения принимаются, надо быть готовым к тому, что это может быть как успех, так и неудача.

Планирование, многие ставят какие-то недостижимые, неадекватные цели. Особенно это важно для начинающего предпринимателя. Здесь и целеполагание. Цель должна быть чёткой и понятно измеримой.

Н.А. — Какие советы Вы дадите тем, кто только собирается открыть свое дело?

Б.Н. — Своим делом надо гореть, быть погруженным полностью, просыпаться и знать чего ты хочешь сегодня. Найти своих партнёров, одному начать очень сложно. Если это команда, идёт некая аккумуляция энергии.

Н.А. — А теперь о планах.

Б.Н. — Я бы свои планы разделил. Через два года хочу штат из трёх сотрудников. Через три года - чтобы заказчики были определённого уровня. Если брать временный горизонт десять лет, то там для меня все-таки туман, меняются технологии и тренды времени показывают, что через десять лет рынок может трансформироваться, поэтому важно постоянно повышать квалификацию.

Н.А. — У вас есть хобби?

Б.Н. — Люблю кататься на велосипеде, по городу, в лесу. Это одно хобби. Второе хобби - волейбол, играем в школе по вечерам, жаль, что у нас нет тренера, просто не найти.

Н.А. — У вас есть три желания для золотой рыбки?

Б.Н. — Всё, что желаем всем на дни рождения и Новый Год, мы это все так и оставим. А если мы про бизнес-интервью, то стабильный поток проектов и входящий поток людей, которым нужны наши услуги.

Я спросила у Бориса: «Как он может охарактеризовать себя в двух словах?». «Целеполагание и планирование, эти две вещи помогают в работе, в управлении временными процессами. Если ты - индивидуальный предприниматель, то без этих двух качеств не обойтись. Трудолюбие, конечно, если ты не любишь своё дело, всё, можно этим не заниматься, предприниматель должен своим делом жить».

Миссия веб-студии «Greenice-tm» - создание сайтов не просто соответствующих ТЗ, а современных, удобных и стильных инструментов для продвижения бизнеса клиента и позиционирования его имиджа в сети.

Предприниматель о себе – это работа!

Беседовала Наталья Аристова.