



Используйте скрытые возможности

Александр Белоконь участвовал в украинском форуме предпринимателей в Киеве, там мы с ним и познакомились. Этот молодой одессит стал победителем национального конкурса “Креативный предприниматель JCI’2010” и является специалистом и консультантом в области IT-бизнеса, основателем и владельцем собственного дела.

На форуме Александр рассказал о том, как ему удалось честным способом зарабатывать \$1 000 в день в возрасте 16 лет. А также на реальных примерах из жизни объяснил, что необходимо для создания своего дела с нуля, если у вас нет солидного стартового капитала. Поделится накопленными секретами успешности.

Сегодня Александр Белоконь отвечает на наши вопросы.

– Расскажите, как вы в 16 лет зарабатывали 1 000 долларов в день?

– Началось все просто: когда я захотел приобрести за полгода третий компьютер, который был бы мощнее предыдущих, отец поставил мне условие: купишь новый только после того, как продашь те, что уже у тебя есть. Я начал действовать: подумал, кому нужна была такая техника, обзвонил знакомых и вскоре нашел покупателей. А главное – приобрел ценный опыт общения и продаж. Мне понравился этот процесс и его результаты. Добавлю, что к шестнадцати годам я хорошо разбираюсь в компьютерной технике, мог отремонтировать, собрать-разобрать компьютер. Поэтому решил покупать недорогие старые компы, из нескольких собирал один, модернизировал и совершенствовал их, после чего продавал, зарабатывая в среднем по 200 долларов. Иногда были настолько удачные дни, что получалось продавать пять компьютеров. Вот так и выходил на сумму 1 000 долларов.

– Ваши следующие шаги в бизнесе?

– Еще школьником, вместе с отцом создал бизнес по продаже автозапчастей на иномарки, работал в нем, а параллельно занимался любимыми компьютерами. Я торговал на рынке, занимался учетом товара, анализировал спрос и составлял заказы, продумывал рекламу и ее дизайн, договаривался с поставщиками. С тех пор понял, насколько важны для успешных продаж такие вещи: *уникальность предложения, знание психологии людей, а также качество товара и уровень обслуживания.*



Александр Белоконь

– Что вам понадобилось, чтобы открыть собственную компанию?

– Компанию я открыл, когда у меня за плечами уже было 15 лет предпринимательского опыта, когда прочитал сотни книг о бизнесе, прошел более 200 тренингов, семинаров и мастер-классов, а вокруг – сотни благодарных клиентов, друзья. И это являлось моим главным капиталом. Я объединил в одну команду лучших профессионалов в разных сферах. Соответственно, действуем сразу в нескольких направлениях. Прежде всего мы за-

нимаемся IT-инновациями. И еще выполняем много других задач. Но вряд ли я бы смог один организовать такое серьезное дело. Большую поддержку мне оказал мой друг **Артур Иванов**, с которым мы вместе и создали компанию. Еще в нашей команде есть много других талантливых молодых людей.

Так как компания в дальнейшем предполагает сотрудничество с тысячами партнеров, то для этого требуется офис, техническая база для организации коммуникаций и бизнес-процессов, а еще – сотрудники и инвесторы. Поэтому мне, конечно, понадобились средства, которые я накопил ранее за время работы в других видах деятельности. Но все же финансы – не главное. Уверен, что открывать свое первое дело возможно и тогда, когда твои средства ограничены. На первом месте – ваш внутренний актив: способности, таланты, гибкое мышление, знания, навыки, смекалка, энергия и другие личные качества, а также – окружение, авторитет. У каждого из нас этот актив индивидуален и имеет свои сильные стороны. Важно их найти и использовать.

– Зачем предпринимателю учиться?

– Мы живем в век инноваций, информации и идей. Мир вокруг очень быстро меняется. Чтобы быть успешным, надо находиться в первых рядах, быть в курсе событий на экономическом рынке. А это возможно только в том случае, если предприниматель и его команда развиваются, обучаются и главное – используют на практике новые знания.

– Приходилось ли вам брать кредиты для реализации идеи в бизнесе?

– За кредитом для такой цели я обращался один раз в жизни к своему отцу. В 2008 году я был экспертом в 3G-интернет, сотрудничал с сотней партнеров-продавцов по всей Украине. Рынок сбыта увеличивался, поэтому мне было выгодно купить сразу большую партию



3G-модемов. Потребовались немалые средства, отец дал мне их взаймы. Деньги с процентами я вернул буквально через пару месяцев. Иногда в работе с поставщиками и другими деловыми партнерами я использовал возможность отсрочки платежа. В банки за кредитами никогда не обращался и никому не рекомендую.

– **Основные принципы в бизнесе?**

– Эффективно использовать IT, прогрессивно развиваться, получать пассивный доход. Бизнес должен приносить не только деньги, но и удовольствие. Именно клиенты приносят доход, поэтому их надо слушать и слышать, понимать и помогать, уважать и дружить, быть честными и надежными в отношениях.

– **Ваши конкурентные преимущества в бизнесе?**

– Предпринимательская жилка досталась мне по наследству еще от прабабушки, которая в послереволюционной Одессе купила специальный прибор для быстрого изготовления самокруток и мешок табака. Во всей округе она была единственной владелицей подобной чудо-машинки, ей тогда удалось хорошо заработать на самодельных папиросах. Так и я, всегда предлагаю что-то, что отличает мое рыночное предложение от других. Еще всегда смотрю вперед на несколько шагов. Чтобы я не делал, знаю как это выполнить в нескольких вариациях, т. е. у меня всегда есть план В и план С. Кроме того, у меня много умных и надежных друзей, это тоже дает массу возможностей и поддержку.

– **Что для вас означает деловая репутация?**

– Авторитет – это главное, что надо беречь с молодости. От имени зависит, доверяют ли тебе. А доверие – это основа сотрудничества с партнерами, клиентами, друзьями. Для этого ваши действия, поступки должны соответствовать вашим словам, а еще лучше – если вы даете больше, чем обещаете.

– **Кто ваш кумир в мире бизнеса?**

– Кумиров у меня нет. Мне нравятся принципы известного бизнесмена Ричарда Брэнсона, стараюсь выполнять его рекомендации. Много я получил в первую очередь благодаря отцу, а также тренерам, книгам, друзьям, партнерам... За мудрейшие мысли я благодарен известному бизнес-консультанту Игорю Геллеру.

– **Ваша мега-мечта?**

– В бизнесе: вывести свою компанию в десятку самых дорогих украинских брендов и сделать ее примером нового бизнес-формата. Еще поставил цель: заработать 1 000 000 евро (все это планирую реализовать за 4 года). А в личной жизни хочу построить гармоничную, счастливую семью, воспитать талантливых детей.

– **Что нужно предпринимателю для удачи?**

– Много зависит от мышления и окружения. Но главное: важно заниматься любимым делом и постоянно

но развиваться. Не стоит долго думать и планировать, необходимо активно действовать, отбросив сомнения. Нужно смотреть вперед, уметь видеть и использовать скрытые возможности, которые всегда есть вокруг, только подумайте и оглянитесь внимательно!

– **Вам удобны сильные или слабые конкуренты?**

– Если честно, то пока не вижу рядом сильных конкурентов в моем виде деятельности. Хотя мне нравятся “сильные” – всегда есть что почерпнуть для себя и можно использовать их достижения, немного модифицировав. Если говорить вообще о конкурентах, то часто они становятся деловыми партнерами. Я всегда нахожу возможности для совместного сотрудничества.

– **Даете деньги в долг друзьям?**

– Да. Но обычно благодарность кратковременна, а возникающие проблемы – долгосрочны. И иногда на этой почве могут даже разрушиться дружеские отношения, либо приходится смириться с потерей денег. Мудрецы говорят: стоит одалживать только ту сумму, которую тебе не жалко подарить этому человеку.

– **Чем вы увлекаетесь кроме бизнеса?**

– У меня активный стиль жизни. Много общения, идей, проектов. Я путешествую, посещаю бизнес-тренинги и читаю книги, помогаю друзьям и знакомым, занимаюсь общественной деятельностью (создал благотворительную организацию “Таланты Одессы”), катаюсь на сноуборде и играю в настольный теннис. Стремлюсь к гармонии в разных сферах жизни.

– **Любимая книга?**

– У меня есть целая бизнес-библиотека, уже пару сотен книг. Люблю перечитывать разных авторов. Например, Ричард Брэнсон вдохновляет действовать и рисковать с умом. **Ицхак Пинтосевич** пишет о том, как можно достигать цели эффективно и при этом – весело. **Ицхак Адизес** учит быть отличным руководителем. Главное – применять их принципы на практике.

– **На какие виды деятельности советуете обратить внимание новичкам?**

– Думаю, вкладывать силы, время, средства и заниматься стоит тем делом, в котором ты эксперт и профессионал. Или в то, которое увлекает тебя на 100%. Иначе рассчитывать на удачу нереально.

– **От чего хотели бы предостеречь начинающих предпринимателей?**

– Не кладите все яйца в одну корзину: открывайте не одно направление, а несколько; выбирайте не один товар (услугу), а хотя бы два-три и т. д. Будьте внимательны к мелочам в бизнесе. Развивайтесь, расширяйте круг партнеров. Снимайте со лба “звездочки”, если вдруг подхватили “звездную инфекцию”. Не думайте, что вы уже всего достигли. Всегда есть куда расти.