

# ДЕЛОВОЙ ФАРВАТЕР

*Всё о безопасности бизнеса*

2015 • ДЕКАБРЬ • №4

## ТЕМА НОМЕРА

**ОЛЬГА МИЛТОН:  
КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК  
ТОЧНО ЗНАЕТ,  
ПОЧЕМУ ВЫБРАЛ  
ИМЕННО МЕНЯ**

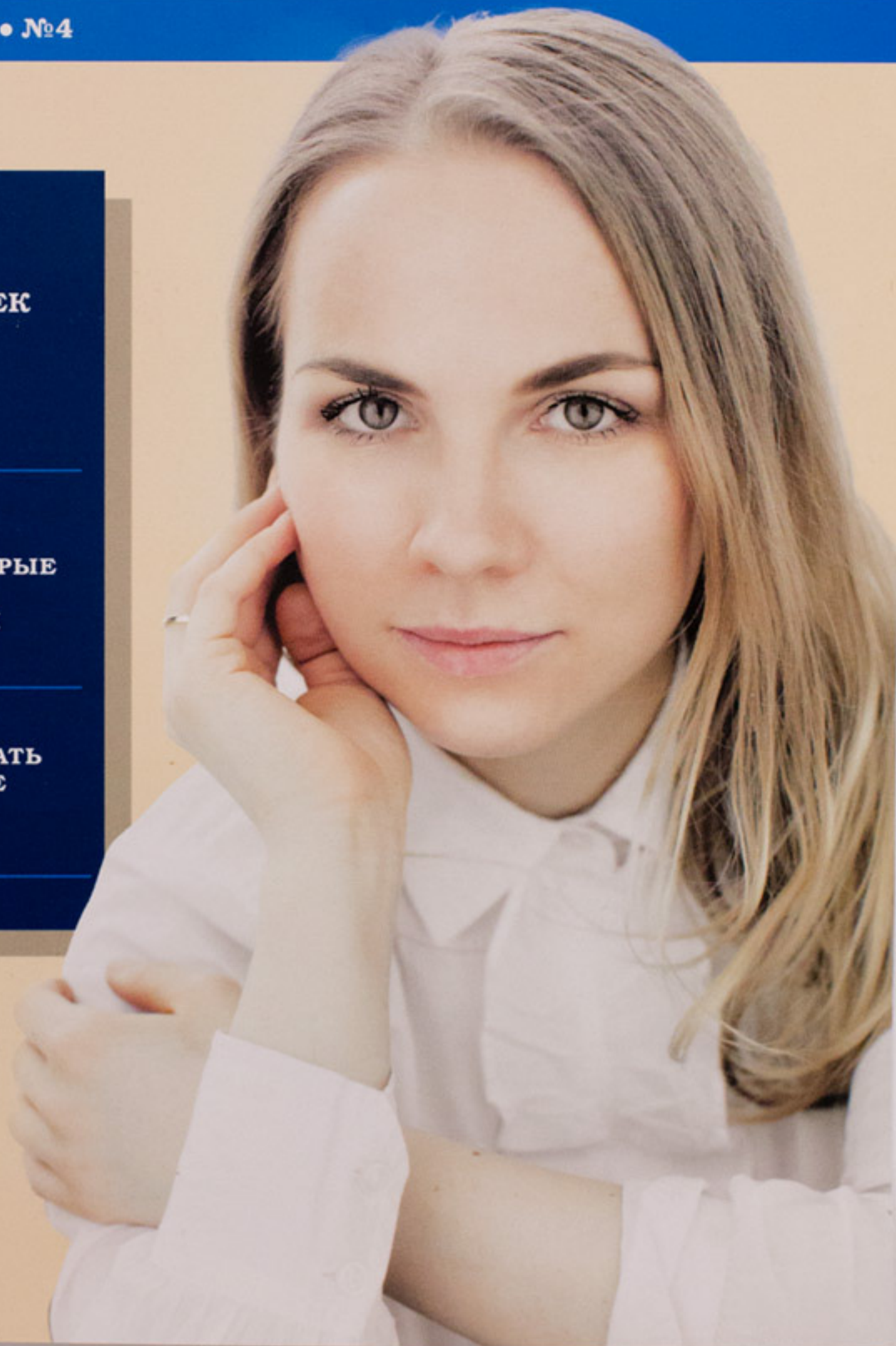
7

**САМЫЕ УСПЕШНЫЕ  
БИЗНЕС-ИДЕИ, КОТОРЫЕ  
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО  
РАБОТАЮТ В РОССИИ**

21

**КАК МИНИМИЗИРОВАТЬ  
ПОТЕРИ ПРИ ВЫХОДЕ  
ИЗ БИЗНЕСА**

25





## ТЕМА НОМЕРА

## СТИЛИСТ И ВИЗАЖИСТ ОЛЬГА МИЛТОН: «СЕКРЕТ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА — В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ПОДХОДЕ К ДЕЛУ»

*Открыть собственный бизнес, просиживая дни на нелюбимой, но стабильной работе, мечтают многие. Но мало кто на это решается. Наша героиня — стилист и визажист Ольга Милтон — рискнула и не жалеет. Она рассказала о том, что сподвигло её круто изменить свою жизнь, с какими сложностями пришлось столкнуться на пути к любимому делу и какие возможности можно разглядеть в кризисе.*



Беседовала  
ЕКАТЕРИНА  
ФЁДОРОВА

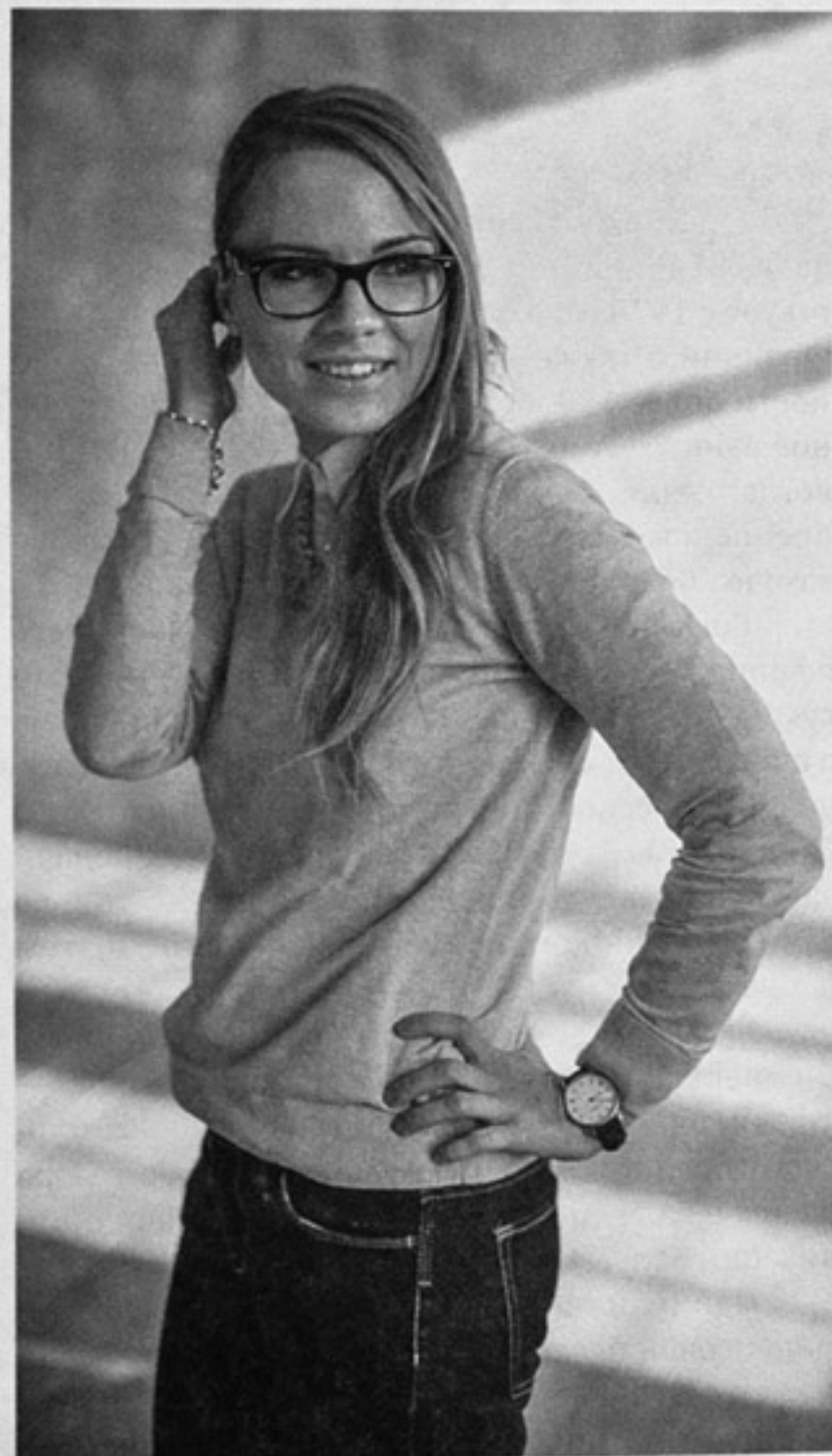
— Ольга, расскажите, как и почему вы решили стать стилистом? Конкуренция в этой сфере довольно большая — не боялись оказаться «за бортом»?

— Предпосылки к этому возникли ещё в детстве. В дошкольном возрасте одним из моих любимых занятий было изготовление самодельных буклетов: на альбомных листах я рисовала образы принцесс с разными причёсками и макияжем. Я сидела на родительскую софу, брала самодельный проспект и представляла, что еду на работу на поезде. Кто бы мог подумать, что это станет реальностью почти в неизменном виде (улыбается)!

К окончанию школы, в 16 лет, у меня не было чёткого представления о том, кем я хочу стать. Я окончила экономический вуз (выбрала его, наверное, потому, что профессия экономиста всегда будет востребована) и восемь лет проработала в финансовой сфере.

А потом всё поменялось. С каждым годом, с каждым месяцем я всё больше понимала, что работа в банке — не моё. Я работала на совесть, но глаза не горели. Через какое-то время стало ясно, что дальше так нельзя, и я спросила себя, чем бы я хотела заниматься, чему хотела бы посвятить свою жизнь. Ведь если решаться на кардинальную смену профессии, она должна быть не только любимая, но и востребованная.

— И тут вы вспомнили о своём детском увлечении?





— Да, и ответ быстро нашёлся: я хочу реализовывать себя в beauty-сфере, а конкретно — в свадебном сегменте. В 2009 году в России он только начинал развиваться. Появилась новая культура, стали распространяться новые традиции — молодожёны всё чаще старались отойти от выкупа в подъезде и прогулки в парке. За счёт этого спрос на качественные профессиональные услуги повысился, а количество специалистов, которые работали на высоком и, главное, современном уровне, росло медленно.

Я осознала, что, если подойти к вопросу серьёзно, с самого начала задать высокую планку, то конкурентов у меня, по сути, не будет. И было чёткое понимание того, что я — не стилист неизвестно чего и всего подряд одновременно, а имею определённую специализацию — свадебные образы.

Второе направление моей деятельности — индивидуальное обучение — нашлось как-то само собой. Началось с того, что невесты часто обращались ко мне повторно, чтобы научиться самостоятельно создавать повседневные образы. При этом мало кто был готов потратить на обучение много времени. Так появилась моя авторская программа индивидуального экспресс-обучения «Макияж и причёски для себя», и именно в этом направлении я сегодня вижу вектор своего дальнейшего развития.

**— Расскажите, каким должен быть идеальный свадебный стилист.**

— Процесс создания свадебного образа состоит из двух частей. Сначала — репетиция. Она проходит заранее, и ещё до неё стилист подбирает разные варианты образов на основании того, что нравится невесте. Вторая часть — это финальная работа, выездная. Она происходит в день свадьбы, часто ранним утром. Как правило, создание полного образа, включающего макияж, причёску, крепление аксессуаров или живых цветов, длится до трёх часов. И, по большому счёту, эта работа мало связана с парикмахерским искусством.

Свадебная стилистика — уникальный бизнес, где большое значение имеет не только профессионализм, но и личные качества, умение общаться, находить подход к разным людям. Стилист должен быть экстравертом, энергичным человеком, способным повести за собой, но при этом деликатным и вежливым. Он должен слышать и учитывать пожелания клиента. Кроме того, важно тренировать и развивать

своё чувство вкуса, быть в курсе последних тенденций. Чем дольше я работаю, тем больше соглашаюсь с мыслью, что настоящий успех возможен, только если в человеке совмещаются харизма и знания.

**— Вы сказали, что у вас нет конкурентов. В чём же уникальность вашего бизнеса?**

— Поскольку в России мне не на кого было ориентироваться, в течение нескольких лет я совершенно не обращала внимания на то, что делают мои коллеги-конкуренты. Я искала вдохновения у британских стилистов, мне очень близок их подход — естественность и непринуждённость, простота (не путать с примитивностью!).

Для многих конкурентов наша работа — это хобби, вторая профессия или источник дополнительного дохода, а для меня это очень серьёзное занятие, в котором не может быть мелочей. Изначально я крайне серьёзно отнеслась к делу, чтобы не было возможности отступить назад. Кроме того, я работаю официально, по договору (начинала как частное лицо, а после регистрации — как индивидуальный предприниматель). Также я установила для себя определённые стандарты. Например, если мне поступает запрос, я отвечаю на него в течение определённого времени. Такая, казалось бы, мелочь является серьёзным конкурентным преимуществом — никто не любит ждать.

Я всегда связываюсь с невестой за день до работы для уточнения всех моментов, чтобы избежать недоразумений: каждый человек понимает информацию по-своему, и одна и та же фраза может быть воспринята по-разному.

Всё успевать и ничего не путать помогает протоколирование всех своих действий. Я это называю системным подходом — когда всегда понимаешь, что делать, и имеешь чёткий и ясный план. И ещё одна мелочь: я стремлюсь избегать потребительского слова «клиент» — язык не поворачивается называть так своих девушек, со многими из которых мы становимся друзьями.

Помимо профессионализма, мне помогают ещё несколько факторов. Я работаю в своей нише — создаю максимально естественные образы, без вычурных акцентов и ненужных усложнений а-ля «дорого-богато» (улыбается). Плюс вся работа выполняется в комплексе, одним человеком, у невесты нет необходимости искать визажиста и отдельно стилиста причёсок. При этом я использую понятное ценообразование, без маркетинговых трюков, и принцип



«всё включено в стоимость». Ещё мне очень помогает качественное портфолио, где представлены фотографии только реальных невест, а не студийные или постановочные.

**— Вы упомянули о том, что с самого начала ведёте свою деятельность официально. Многие начинающих предпринимателей пугают бюрократические проволочки, связанные с регистрацией бизнеса. Возникли ли у вас какие-то проблемы?**

— Абсолютно никаких! Я сама заполнила документы, сама подала их в налоговую и сама получила. По объявлениям нашла несколько помещений и выбрала оптимальное для себя. Счёт для оплаты аренды студии открыла в банке, специализирующемся на работе с малым бизнесом. В общем, моё мнение: с этим справится любой человек, способный заполнить анкету (улыбается).

**— Многие ваши коллеги работают, не оформляя свою деятельность официально, и вполне комфортно себя чувствуют. Какие преимущества даёт вам официальное оформление бизнеса?**

— Есть несколько факторов. Во-первых, официальная регистрация бизнеса — это официальное трудоустройство, то есть в этом случае предприниматель не является безработным. Во-вторых, клиентам спокойнее, когда они работают по договору. И в-третьих, появляются возможности работать с другими юридическими лицами, арендовать помещение, организовать приём платежей банковскими картами.

**— А что было самым сложным в процессе открытия бизнеса? И наоборот: чем вас пугали, но на деле всё оказалось не так страшно? Развейте какие-нибудь мифы для тех, кто хочет стать предпринимателем, но не решается, потому что «у страха глаза велики».**

— В моём случае главное опасение было связано с сезонностью бизнеса: ведь платить за рекламу и аренду студии нужно круглый год, а зимой свадеб гораздо меньше, чем летом. Но в низкий сезон я активнее занимаюсь индивидуальными курсами, которые провожу для частных лиц и начинающих стилистов.

Главный миф — это, наверное, сложности с уплатой налогов и ведением отчётности. Однако

на деле всё оказалось гораздо легче, чем представлялось. Я зарегистрирована как индивидуальный предприниматель на упрощёнке (учёт — только доходы). Сумма налогов, которую я отчисляю, на мой взгляд, вполне адекватна. Вообще должна сказать, что за последние несколько лет со стороны государства было сделано много шагов для облегчения жизни ИП.

Поскольку я оказываю услуги, то кассовый аппарат мне не требуется — использую только бланки строгой отчётности, а за аренду плачу online. Пока у меня нет сотрудников, поэтому ведение отчётности не вызывает затруднений, но, думаю, этот процесс несколько усложнится, когда они появятся.

В общем, я считаю, что с этим легко разобраться, изучив тему в Интернете или купив небольшую книгу. В конце концов, даже если по незнанию что-то нарушишь или сдашь отчётность не в срок, заплатишь не слишком крупный штраф и продолжишь добросовестно работать, жизнь на этом не закончится. Кроме того, в сложных случаях всегда можно разово обратиться за консультацией к частному бухгалтеру или юристу, хотя мне такие услуги пока не требовались.

**— Расскажите, как вы продвигали свой бизнес на начальных этапах, как «раскручивались», когда о вашем бренде ещё мало кто знал?**

— Так удачно совпало, что, когда я «раскручивала» свой бизнес, на пике популярности были блоги. Я не оставалась в стороне и вела свой — о повседневной жизни — с несколькими сотнями подписчиков, многих из которых я знала лично. Поскольку смена деятельности происходила, можно сказать, у них на глазах, когда я была готова начать бизнес, первые клиенты пришли именно оттуда, из Интернета. Так продолжалось





около года — затраты на рекламу были нулевые. Когда же встал вопрос о наращивании объёмов, я попробовала SEO-продвижение. На какое-то время это помогло — мой сайт по многим поисковым запросам вышел на первую страницу в поисковых системах. Через несколько месяцев он потерял позиции, но я была к этому готова, ведь применила не самый надёжный способ раскрутки. Однако пяти месяцев нахождения сайта в первой десятке мне хватило, чтобы сделать множество свадебных образов и собрать отличное портфолио.

**— А что изменилось в ваших инструментах продвижения сейчас?**

— Я полностью отказалась от «серых» методов SEO-раскрутки в Интернете, поскольку это похоже на рулетку, а я не люблю азартные игры за их непредсказуемость. Сегодня я использую контекстную рекламу и рекомендации. Кроме того, многие клиенты приходят со специализированных интернет-ресурсов. Все мои действия сейчас нацелены на увеличение посещаемости сайта как основного инструмента привлечения клиентов.

Важно, что ко мне не обращаются случайно — каждый человек точно знает, почему выбрал именно меня. Примерно раз в полгода я провожу анонимный опрос своих клиентов с просьбой высказать замечания и пожелания — благодаря этому, мне удаётся постоянно совершенствоваться. Общий рекламный бюджет сегодня составляет 10–15% от оборота.

**— А кризис повлиял на ваш бизнес?**

— Конечно, на свадебную индустрию в целом кризис оказал негативное воздействие: молодожёны начали отказываться от всего лишнего (флористики, путешествий за границу). Но невестам всегда хочется быть красивыми, поэтому услуги стилистов и фотографов даже в сложные времена остаются востребованными. Я думаю, кризис сильно ударил по тем, кто работает в нижнем и среднем ценовом сегменте. Я же нахожусь в более высоком сегменте, где люди не так сильно ощущают негативные изменения.

**— Вы согласны с тем, что кризис — это не только сложности, но и новые возможности?**

— Да, ведь в кризисе есть и положительные моменты. Например, заметно снизилась



стоимость аренды: сейчас сдаются помещения небольшой площади по цене значительно ниже, чем несколько лет назад.

Да и в целом в моём случае кризис оказал скорее положительное влияние: он сподвигнул меня повышать квалификацию, брать мастер-классы у чемпионов мира и других профессионалов. И ко мне на обучение стали приходить чаще. В сложной экономической ситуации люди стремятся больше вкладывать в себя, в то, что не обесценится, — знания.

Год ещё не завершился, но предварительно я ожидаю увеличение оборота на 30%: количество обращений по моему второму направлению — обучению — возросло в несколько раз (без использования рекламы и какого-либо другого продвижения).

**— Что вы можете пожелать начинающим предпринимателям? Дайте совет от Ольги Милтон.**

— Главный совет: ищите свою нишу и вкладывайте силы в её разработку. При этом никогда не стоит рассчитывать на то, что вложишь копейки, а заработаешь миллионы.

И я для себя вывела формулу: если не хочется заниматься самообразованием, нет желания работать без выходных и праздников, это первый признак того, что вы занимаетесь не своим делом. Мне очень нравится высказывание Конфуция: «Выбери себе работу по душе, и тебе не придётся работать ни одного дня в своей жизни».

ДФ