**Мой опыт ведения малого бизнеса.**

**Онлайн магазин женской одежды.**

Меня зовут Ксения, проживаю в городе Новосибирске, скоро мне исполняется 22 года. Хочу поделиться историей своего маленького бизнеса. Запустила я его в 2016 году, на тот момент мне было 19 лет. В чём заключается мой бизнес? Это интернет-магазин, то есть весь товар приобретается в режиме онлайн. Занимаюсь продажей женской одежды, собственного производства. Но так было не всегда. Изначально я перепродавала косметику, копии известных брендов. Моему делу уже 2 года, медленными, но верными шагами мы растём и развиваемся.

**Источник вдохновения на старт бизнеса.**

Как зародилась идея, открыть своё дело? Начну по порядку. В 17 лет я переехала из маленького городка в Кемеровской области в столицу Сибири, в Новосибирск. Переехала по причине поступления в университет. На 3 курсе я решила съехать с общежития и снимать квартиру. Родители помогали оплачивать, но всё-таки хотелось платить самой. Совмещать работу с учёбой оказалось достаточно проблематично.

Мысли о своём деле, о возможности не иметь руководителя и самостоятельно планировать свой график посещали всё чаще. Но «свой бизнес» - это даже звучало для меня недосягаемо. Сумма, которая нужна даже на открытие маленького ларечка, для меня являлась слишком крупной. Но однажды я наткнулась на историю девушки, владелицы шоурума в Новосибирске. Писала она о том, что свой проект начала с закупки нескольких водолазок, несколько пар зимних ботинок и ещё пары позиций. Обошлось ей это в 15 тысяч рублей.

Тут то меня и посетила та самая мысль: «Продавать можно и в интернете, через социальные сети, не обязательно вкладываться в помещение. Главное закупить товар». Но снова встала проблема, у меня нет и 15 тысяч, моя квартира стоила чуть дороже. Стала думать, куда вложиться по минимуму. Решила, что буду продавать косметику, подделки оригинальных брендов. Пользовались они достаточно большим спросим у девушек и стоимость не дорогая.

Осталось только найти поставщика. Как это делается я тоже не знала. Искала в интернете, читала, узнавала, смотрела на сумму минимальной закупки. Съездила в местный оптовый рынок, с целью купить товар там, но на опт нужно было прилично потратится. Нашла поставщика в Новосибирске, продаёт от 1000 рублей, товар хороший. Вторым вариант стал поставщик из Москвы, заказ от 1750, плюс доставка. У последнего цены были гораздо меньше, соответственно я бы смогла купить больше продуктов. Но на доставку нужно было отдать ещё 600 рублей. Сумма, конечно, небольшая, но на неё можно приобрести дополнительной косметики. Плюс одолевали сомнения в надёжности поставщика. Здесь я могу лично забрать заказ, проверить, убедиться, а с Москвой так бы не вышло. В итоге на свой страх и риск я решилась оформить заказ у второго.

**Предварительные расчеты. Бизнес – план.**

Бизнес-плана, как такового и не было. На тот момент я даже не задумывалась о том, что он нужен. Стратегия была примитивна – купила подешевле, продала подороже. Единственное, что я сделала – это завела блокнотик, там я составила таблицу. Выписала все наименования товаров, указала во сколько они мне обошлись и решила за сколько я теперь их продам. Заниматься торговлей планировала через Instagram, делать фотографии и ждать своих клиентов. Мой первоначальный вклад составил 2500 рублей. На 1900 я накупила косметики, остальное отдала за доставку. Согласно моим подсчетам, ориентировочно, заработать я должна была 6000 рублей. 3500 – чистая прибыль. Рассчитывала я всё же на сумму, от 4000, заранее учитывая, что где-то нужно будет скинуть цену. Да и не хватало наглости, делать большую накрутку. Все вырученные деньги планировалось вложить в закупку новой косметики, приобрести товара побольше. На какие сроки я в тот момент рассчитывала, сказать сложно. Наверное, думала всё распродам за месяц-два. Но бешенные продажи не начались. В реальности я продала две помады и тушь для ресниц, заработав 560 рублей.

**Источники финансирования.**

Вклад мой составил совсем не большую цифру. Деньги мне было найти не сложно – я откладывала «на всякий случай». Оттуда и взяла на исполнение мечты. Каково было моё разочарование, когда я поняла, что продажи не идут. Смотрят мало людей, пишут сообщения крайне редко. А тех, у кого дело дошло до покупки, можно пересчитать по пальцам одной руки. Выкладывать фотографии с ценниками в пустую стало не интересно, делала я это всё реже, уже без особого энтузиазма. Далее начались летние каникулы, и я уехала на пару месяцев в родной город, забросив свой бизнес совсем.

**История моего бизнеса.**

Вернувшись в Новосибирск, я решила, что буду учиться заочно. Устроилась на работу, о своей мечте не вспоминала. Думала оставлю себе, буду пользоваться, тем более 2000 тысячи совсем смешная сумма. Но во время переезда на другую квартиру, я наткнулась на коробку с той самой косметикой и во мне заиграло чувство обиды. Я стала размышлять почему я сдалась ещё в начале, чем я хуже других. Ведь не бывает всё гладко – каждый миллионер с чего-то начинал. От какой-то злости на саму себя, на свою лень я решила доказать самой себе, что продам эту косметику и у меня всё получится.

Изначально хотела докупить ещё продуктов, так как ассортимент был скудный. Но сделала себе четкую установку: «пока не продам хотя бы на 2500 рублей, никаких заказов». Поэтому работала с тем, что есть. Возобновила аккаунт в Instagram. Придумала идею, что буду вести страницу в одном стиле, делать яркие и красочные фото, выкладывать каждый день минимум 2 поста и снимать 5 историй. Купила реквизит для съёмки: цветную бумагу, ленточки, аксессуары, очки, цветы и т.д. Отсняла свои помадки ярко и симпатично. Составила контент-план: как, когда, во сколько я буду размещать посты; что я буду писать в описании; чем завлекать покупателей и как с ними общаться. Кстати, проблему с нехваткой товара я решила просто. Наверняка, у каждого дома стоят разные шампуни, крема, маски и прочие штучки, которые вам дарят друзья и родственники на праздники. Это всё и пошло в ход! Я фотографировала и выставляла абсолютно всё, что находила дома, всё что было ещё не использовано.

Перестала стесняться. Да, изначально такая проблема тоже была. Я скрывала, что продаю китайскую косметику, мне было стыдно. Рассказала своим знакомым о том, чем занимаюсь, делала посты с информацией на своей личной странице. И та-дам, заинтересованных стало больше, даже продала несколько штучек для красоты. Тут уже начало работать и сарафанное радио, мне начали писать друзья друзей. Но всё-таки работало это всё крайне медленно, я понимала, что такими темпами больших сумм не заработаю никогда.

Следующим этапом я создала группу «ВКонтакте». Оказалось, что там можно было отыскать новых клиентов. Даже зарегистрировалась в «Одноклассниках», в которых меня никогда не было, ну чем чёрт не шутит.

Стала изучать IT-технологии, по видео - урокам, статьям в интернете, методом проб и ошибок я создала свой простенький сайт. Конечно, он не был в первых строках поисковых запросов, но всё же уже магазин выглядел презентабельнее.

Искала женские форумы, где девушки обсуждали макияж, косметику и другие женские темы. Так сказать, «вливалась» в их беседу и рекомендовала свой магазин. Ещё размещала информацию на площадках для объявлений, таких, как «Avito», «Юла».

Все эти действия, потихонечку, давали свой результат. Каждый день я заставляла себя уделять время своему детищу. Тогда то я и осознала смысл фразы: «Терпение и труд всё перетрут». Вложенные деньги окупились, я стала заказывать новые продукты, оформляла заявки на конкретные товары, которые заказывала для клиента по предоплате. Да, косметика продавалась не вся, какая-то так и не пользовалась спросом, её ставила на розыгрыши и конкурсы с бесплатными подарками. Таким образом покупателей прибавлялось, а доверие к магазину росло.

Как-то меня спросили: «Всю жизнь будешь косметику продавать в интернете? Когда станешь серьёзной бизнес – вумен?» И я задумалась о расширении. Летом 2017 чистая прибыль составляла 5-6 тысяч рублей. Товар обходился тысяч в 10. Как правило, вся прибыль уходила так же в закупку большего числа товаров. Заказывала что-то более крупное, дорогое, например, большие наборы косметики. Добавилась на страницу парфюмерия.

Расширяться я решила, введя в свой магазин женскую одежду. Заказала я её на «AliExpress». Это были 3 вида футболок, 2 вида юбок, всё в 3-х размерах. И 3 кардигана универсального размера. Вся закупка обошлась в 8000 рублей. Дождалась свою посылку спустя 2,5 недели и стала снимать новый материал для магазина. 2 футболки купили практически сразу, с них я заработала 700 рублей чистыми, а потом снова началось затишье. Но я, как опытный боец, уже не сдавалась, а подходила к делу ответственно. Помаленьку вкладывалась, понемногу продавала.

Когда ассортимент одежды стал побольше, начала приглашать девочек, желающих бесплатные фотосессии. Снимали с ними мой товар на улице, в красивых локациях. Модели так же делали небольшую рекламу, упоминая магазин в своих профилях.

Стала осваивать официальную рекламу через социальные сети, это тоже приводило немного клиентов. Занималась бесплатным продвижением, делала взаимный пиар аккаунтов с женской аудиторией из Новосибирска.

Сейчас будет небольшая предыстория. В детстве я очень любила шить, каждый раз приходя к бабушке в гости я брала старую швейную машинку и шила одежду для кукол. Это было, наверное, любимое занятие. Став постарше я даже пошла в швейный кружок, где уже шила одежду для себя, под руководством преподавателя. Чуть позже забросила и забыла, как это делается. Но в душе всегда хотелось начать заново.

И я решила, что мечте пора осуществляться. Курсы стоили около 20 тысяч рублей, вложившись в них, мне бы пришлось приостановить деятельность бизнеса. А он только начал набирать обороты, моя прибыль составляла уже ориентировочно 15 тысяч, можно сказать средняя зарплата молодого специалиста. Я начала искать бесплатные способы освоить профессию швеи. А что, магазин уже есть, как капитализировать свои старания знаю, ещё и заниматься буду любимым делом. К тому же собственную одежду продавать престижнее, нежели заказанную в Китае.

Купила себе швейную машинку, за 8000 рублей, на оверлок пока денег не было. Искала видео-уроки онлайн. А потом наткнулась на страницу центра занятости населения, которые совершенно бесплатно обучают разным курсам и занимаются переподготовкой работников. Официально я не трудоустроена, бизнес мой нигде не зарегистрирован, учусь заочно, а значит подхожу под статус безработного. Поехала разведать обстановку. Оказалось, нужно встать на учёт по безработице – сделала. Нужно было посещать ЦЗН, с целью поиска работы. После двух отказов с биржи снимают. Я не стала терять время и прямо сказала инспектору, что хочу пройти курсы. Девушка оказалась понимающая, объяснила мне что обучение возможно только после 3-х отказов работодателя. Якобы я упорно и старательно хожу на собеседования, а меня брать не хотят, мне нужно повысить свой уровень знаний или обучиться чему-то новому. Я согласилась и исправно выполнила требования, было страшно, что кто-то возьмёт и примет на работу. Но «образования у меня ещё нет; работать до позднего вечера официанткой не хочу; зарплата маленькая, за квартиру столько плачу, жить на что» и прочие фразы сделали своё дело. Я попала на заветные курсы. Моё обучение длилось 3 месяца, попутно я дома шила нижнее бельё, пижамы для себя.

Всё это впоследствии сыграло мне на руку, уже в 2018 году я начала выставлять свои работы на продажу. Показывала то, что шила себе и писала, что могу сшить на заказ по вашим меркам. На свои творения, конечно, ценник был повыше. Но и на них нашелся свой клиент. Потихоньку дела идут в гору, бизнес развивается, а я остаюсь в плюсе.

**Результат. Окупаемость бизнеса.**

Моя прибыль на сегодняшний день приблизительно 55 тысяч рублей. В онлайн - магазине 25-40 клиентов в месяц. Чистая – 20 000 в месяц. Где-то 25 000 я трачу на закупку одежды у поставщика. 10 – 15 тысяч уходят на ткани и расходные материалы для пошива одежды. На данном этапе основная часть товаров собственного производства выполняется под заказ – это является экономией средств. Новые модели, я отшиваю для себя, но также размещаю их среди товаров. Ежемесячно составляю отчет в таблице Excel, подсчитываю свои расходы и доходы.

**Мой бизнес сегодня.**

Сейчас, бизнес, скорее успешен. Косметику я уже практически не продаю, только заказываю позиции, наиболее пользующиеся спросом. Или же оформляю заявки для девочек, которые со мной ещё со времён китайской косметики. Поставщика я не сменила, всё тот же сайт с косметикой, полностью довольна. Сейчас основной товар – женская одежда. «AliExpress» я заменила на поставщика из России, занимающегося поставкой хороших вещей из Китая. 20% от всего товара составляет одежда, собственного производства. В планах увеличить объём до 50%. В идеале – полностью перейти на собственный бренд. Но для этого необходимо расширить штат сотрудников, найти хороший мастериц в швейном деле и сотрудничать с более крупным производством. На данный момент я отшиваю основные позиции: нижнее белью, одежда ля дома, пижамы, юбки, брюки, платья и комбинезоны, футболки. Индивидуально, рассматриваю отшив одежды по дизайну клиента. Свою прибыль я так же вкладываю в совершенствование и рост бизнеса.

**Несколько советов, мечтающим начать своё дело.**

Основной проблемой для меня стало не желание стараться и прикладывать усилия. Попробовала - не получилось. И всё, я просто забросила. А представьте, если бы я тогда не взяла себя в руки и не заставила доделать дело до конца. Работала бы сейчас на чужого дядю и грезила о красивой жизни и собственном бизнесе. Что там говорить, вряд ли бы занялась любимым делом из детства. Так что, по своему опыту скажу, чтобы открыть успешный бизнес не нужны баснословные суммы. Важно желание, терпение и упорство. Бизнес можно начать, имея в кармане 1000 рублей. Ну или методом откладывания накопив небольшой капитал. Я так же занималась продажей не совсем того, о чём мечтала, но это был мой старт. Старт, который привел меня к результату.

По сути, выше я описала все методы и способы бесплатного привлечения клиентов. Можно назвать инструкцией по развитию интернет-магазина. Можете пользоваться!

Так что, если вы начали и у вас не получилось – не сдавайтесь. Возьмите себе за правило «Никогда не сдаваться». Я гарантирую – это даст свои плоды.