Добрый день, дорогие друзья! Сегодня я хотел бы с Вами поговорить на тему «Как правильно организовать свой кожевенный бизнес?» В первую очередь, это бизнес по пошиву авторских, ручных вещей с кожи. Потому что, честно говоря, об этом производственном процессе, производственных изделиях из кожи, я знаю очень-очень мало. Честно говоря, те тенденции, которые я наблюдаю, предполагают наличие некоторой доли скептицизма в правильности организации какого-либо кожевенного производства, в связи с тем, что слишком много стало на рынке, во-первых, конкуренции. Во-вторых, слишком много стало различного рода производителей из стран юго-восточной Азии. И раньше, собственно говоря, случаи хорошей организации, правильной организации кожевенного бизнеса я знал единицы.

Можете сами посмотреть те самые известные торговые марки по пошиву кожгалантерейных изделий, которые у всех находятся на слуху. Это, на самом деле, единицы из сотни тысяч. Поэтому, сегодня мы с Вами рассмотрим в первую очередь – организацию кожевенного бизнеса по пошиву авторских вещей из кожи.

Чтобы я хотел учесть с самого начала? С самого начала, я думаю, что нам нужно с Вами учесть наши сильные и слабые стороны. Очень важным критерием является наличие творческого потенциала. Творческий потенциал – это очень сильная черта человека. К большому сожалению, творческий потенциал имеет тенденцию к тому, что сначала он очень силен. В процессе продвижения нашей деятельности творческий потенциал становится все меньше. Поэтому, с самого начала следует рассчитать свой творческий потенциал так, чтобы он был достаточно высок. То есть, рассчитывать на некую дистанцию, понимая, что наши творческие возможности ограничены. Сначала мы как все, выкладываемся, потом творческой активности нас очень не хватает. Поэтому, стоит рассчитывать, что сделать в первую очередь, что сделать во вторую очередь, какие творческие активы подключить к творческому процессу. Это может быть и книги, видео, поиск соратников и партнеров. И уже, исходя из этого, простроить свою деятельность с учетом нескольких лет.

Второй критерий, на который я бы хотел обратить внимание – это сила Вашего намерения. От силы намерения зависит очень многое. Это основополагающее не только в организации какого-то кожевенного бизнеса. Сила намерения – это вообще, основополагающая вещь, которую мы, в любом виде деятельности, должны придерживаться. Силу намерения свою стоит учесть. Если у нас «хочу – не хочу», «получится – не получится», я думаю, что не стоит начинать никакую свою кожевенную деятельность. Потому что, дело это не такое уж и простое. Быстрых результатов, к сожалению, не получится. Стоит настроиться на большую дистанцию. Если ты человек, который увлечен кожевенной деятельностью, если у тебя большой творческий потенциал – я думаю, что каждого из нас ждет в этом направлении успех. А если мы просто хотим немного что-то попробовать, как «шаг вперед – два шага назад», то я не думаю, что стоит заниматься кожевенной деятельностью, с точки зрения бизнеса, с точки зрения монетизации. Оставить это, как свое своеобразное хобби.

Второй критерий, на который следует обратить внимание – это свои финансовые и физические возможности. К большому сожалению, финансовые возможности человека достаточно ограничены. Конечно, можно взять кредиты. Найти каких-либо спонсоров, деловых партнеров, вложить свои собственные средства. Но, на мой взгляд, к большому сожалению, именно организация бизнеса по пошиву авторских вещей из кожи, она не слишком прибыльная. Здесь нет хорошей прибыли. Это особое ремесло. Причем, ремесло не для всех и каждого, а ремесло для увлеченных людей, которые уже несколько лет занимаются этим как хобби, которые включены в данный процесс. Больших денег, к большому сожалению, тут не заработаешь. Это не тот вид деятельности, на котором в процессе заработка ты будешь проживать за границей.

Следующее, что следует иметь в виду, это Ваши физические возможности. Хорошо молодым! У них большие физические возможности. У них сильна выносливость. Но, людям уже среднего возраста, которые особенно начинают свою деятельность, свои физические возможности стоит учесть. Потому что, производить каждый день какие-то творческие продукты, начиная с пошива изделий, конструирования изделий, плюс продвижение всего этого в каких-то местах, например, в интернете, в магазинах. Все это требует огромного количества физических сил. И нужно трезво посчитать и трезво посмотреть, будут ли эти физические силы Вам доступны.