



Задание: Взять интервью у молодого предпринимателя.

Члены группы: Усталов Егор, Лебедев Максим, Баландин Максим



Вопросы для интервью

1. Как все начиналось
Что вас заставило (подтолкнуло к мысли) заняться собственным бизнесом? Расскажите, как вы пришли к идее создания именно этого бизнеса?
Какую дату можно считать началом бизнеса и с чего он начинался?
Сколько времени прошло от зарождения идеи до официальной регистрации бизнеса?
Насколько детально вы видели свой бизнес в момент запуска? (было общее представление о желаемом бизнесе или был разработанный бизнес-план? насколько этот план выполнен или изменился в процессе реализации бизнеса?)
Сколько денег понадобилось для начала деятельности, и где вы их нашли? Уточните, пожалуйста, на что пошли эти деньги (какие потребовались помещения, оборудование, материалы, зарплата сотрудников)?
За какой срок окупилась эта вложения?
Как и где вы нашли своих первых клиентов, и кто ими стал?
Назовите основные проблемы (2-3 проблемы), которые вам пришлось преодолеть на начальном этапе. Как вы их преодолели?

2. Компания сегодня
На каких рынках, в каких регионах работает компания (география продаж)?
Кто ваши клиенты (ваша целевая аудитория)?
Сколько клиентов/покупателей у вас сегодня?
Сколько заказов (клиентов) вы обслуживаете в день, месяц?
Чем вы отличаетесь от конкурентов?
Каким образом вы привлекаете клиентов, как продвигаете товар/услугу сегодня?
Каковы занимаемые площади (торговые, производственные), количество торговых точек, имеющееся оборудование?
Сколько сейчас работает человек в бизнесе и как распределены обязанности между ними?
Чем в компании (в бизнесе) занимаетесь непосредственно вы? Сколько часов вы проводите на работе, есть ли у вас выходные?
Поделитесь, пожалуйста, информацией о показателях работы вашей компании.
Какова выручка (или обороты) вашей компании (в месяц, в год)?
Каковы объемы производства (продаж) за день / месяц / год?

3. Планы на будущее и советы
Расскажите о ближайших планах (на ближайшие год-два) по развитию вашего бизнеса?
Каковы основные ошибки, от которых вы хотите предостеречь начинающих предпринимателей в вашей сфере деятельности?
Какие главные составляющие успеха вы можете назвать, основываясь на своем личном опыте? Назовите 2-3 наиболее важных факторов.



Предприниматель

Интервью мы брали у молодого предпринимателя Павла Печёнкина, который в 2014 году начал заниматься бизнесом. Сфера его деятельности — размещение микро и мобильных кофеен (иначе говоря, «кофе на вынос» или «кофе с собой») в торговых и бизнес-центрах, ВУЗах, оживленных местах города.



Как всё началось.



1. Что вас заставило (подтолкнуло к мысли) заняться собственным бизнесом?
Нужда в доходах подтолкнула Ивана к мысли о собственном бизнесе.

Расскажите, как вы пришли к идее создания именно этого бизнеса? Он занялся именно этим бизнесом, потому что его очень заинтересовал формат кофе с собой, кроме того на тот момент уже был опыт варения кофе.

2. Какую дату можно считать началом бизнеса и с чего он начинался?
Началом бизнеса можно считать начало 2014 года (3 месяца ушло на поиск помещения, которое можно арендовать), когда было снято помещение для него и взята в аренду первая кофе машина.

Сколько времени прошло от зарождения идеи до официальной регистрации бизнеса? Идея появилась в сентябре 2013 года, а ИП было зарегистрировано лишь в 2014 году.





3. **Насколько детально вы видели свой бизнес в момент запуска?** На 10% т.е. не было какого-либо конкретного плана было лишь общее представление.

4. **Сколько денег понадобилось для начала деятельности, и где вы их нашли?**
Понадобилось 100 тысяч. Имелись личные сбережения.

Уточните, пожалуйста, на что пошли эти деньги (какие потребовались помещения, оборудование, материалы, зарплата сотрудников)? Потребовалось помещение с большой проходимостью, сама кофе машина, стаканчики, трубочки, ингредиенты для кофе, основные расходы пришлись на найм сотрудника.

За какой срок окупались эти вложения? 1 месяц.

5. **Как и где вы нашли своих первых клиентов, и кто ими стал?** Имелась наружная реклама и помещение находилось в торговом центре. Из этого можно сделать вывод что первыми клиентами кофейни стали посетители торгового центра.



6. Назовите основные проблемы (2-3 проблемы), которые вам пришлось преодолеть на начальном этапе. Как вы их преодолели? Основной проблемой был поиск помещения для аренды на это ушло 3 месяца.



Компания сегодня

1. На каких рынках, в каких регионах работает компания (география продаж)?

Компания работает на рынке по продаже кофе только в городе Пермь.

Кто ваши клиенты (ваша целевая аудитория)? Целевая аудитория люди в возрасте от 18 до 45 лет.

Сколько клиентов/покупателей у вас сегодня? 52 человека.

Сколько заказов (клиентов) вы обслуживаете в день, месяц? В среднем 50 человек в день.

2. Чем вы отличаетесь от конкурентов? Ничем.

Каким образом вы привлекаете клиентов, как продвигаете товар/услугу сегодня? Реклама на входе + 2Гис



3. Каковы занимаемые площади (торговые, производственные), количество торговых точек, имеющееся оборудование? 4 торговые точки, которые размещены в разных районах города Перми

4. Сколько сейчас работает человек в бизнесе и как распределены обязанности между ними? Всего работает 7 сотрудников. Готовят и продают кофе.

5. Чем в компании (в бизнесе) занимаетесь непосредственно вы? Только собственник. Следит за работой.

Сколько часов вы проводите на работе, есть ли у вас выходные? 6 дней в неделю 4-5 часов.



6. Поделитесь, пожалуйста, информацией о показателях работы вашей компании.

Какова выручка (или обороты) вашей компании (в месяц, в год)? По городу Пермь выручка ниже средней.

Каковы объемы производства (продаж) за день / месяц / год? В среднем 50 в день. По праздникам выше (до 150)



Планы на будущее и советы



- 1. Расскажите о ближайших планах (на ближайшие год-два) по развитию вашего бизнеса?** Открыть своё кафе с маленькой кухней.
- 2. Каковы основные ошибки, от которых вы хотите предостеречь начинающих предпринимателей в вашей сфере деятельности?**
Необходимо поработать у кого-то для того, чтобы познать бизнес изнутри и попробовать скопировать.
- 3. Какие главные составляющие успеха вы можете назвать, основываясь на своем личном опыте? Назовите 2-3 наиболее важных факторов.**
Намерение и желание добиться результата главные составляющие успеха.

Спасибо за внимание

