ВЕСТНИК СЛЁТА

№ 2, 20 сентября 2012

Еще больше информации и фото, а также онлайн-трансляция мероприятий Слёта на **www.slet-ugra.ru**

III Слёт молодых предпринимателей Югры

От мечты – к идее, от проекта – к действию!

Стр. 3

Как сделать мой бизнес успешным? Ценные идеи участников ток-шоу «Мой наставник и я».

Стр. 3

Достижения молодых бизнесменов Югры – на выставке «БРЕНД-2012»! Читайте наш репортаж.

Стр. 4

Поиграем в бизнес! Вместе с тренером Андреем Донских. Яркие моменты деловой игры.

Организаторы проекта:

Партнеры и спонсоры:

ШАГ К ЗАВЕТНОЙ ЦЕЛИ

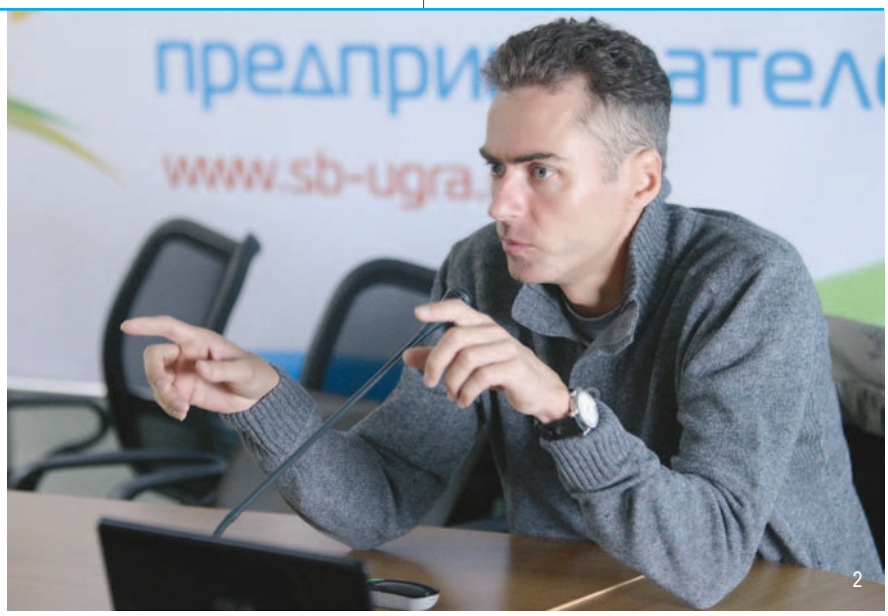
Новый день Слёта принес участникам возможность более плотно пообщаться с теоретиками и практиками российского и зарубежного бизнеса. В рамках работы тематических площадок молодым предпринимателям было предложено шесть различных мастер-классов, на каждом из которых было чему поучиться.

«I can speak English!» – говорит участница Слёта Яна Багян, отправляясь на мастер-класс к Тами Робертс. Председатель Фонда фондов штата Юты (США) делится международным опытом предпринимательства. А ведь возможно уже скоро кто-то из участников Слёта выведет свой бизнес на международную арену!

О том, как сообщить людям о своем бренде и почему иногда реклама не работает, рассказал Вадим Матюшкин – консультант бизнес-школы SRC. Пользу от встречи со знатоком оценивает Михаил Лобов: «Для собственного бизнеса обязательно использую принцип рекламы на эмоциях потребителя!»

Свой мастер-класс бизнесмен Андрей Шарков начал с совета: «Хотите развиваться – измените свое сознание!» Первые шаги к переменам начали прямо на практике. Ларина Тимербаева: «Опыт такого успешного человека показывает, что нужно делать, чтобы приблизиться к заветной цели. На примере Андрея я поняла, как нужно вести себя с сотрудниками, чтобы они приносили прибыль».

Андрей Шарков:
« Доля малого бизнеса в ВВП России – 10 %, а в Германии – 90 %. Это значит, что российское поле еще не пахано ».



1. Андрей Шарков. 2. Вадим Матюшкин: «Незанятые ниши – это места, где страдают потребители. Вы можете им помочь». 3–4. Увлекательная теория для будущей практики. 5. Самвел Аветисян: «Рекламировать стоит не сам продукт, а его дополнительные свойства!»

ЕСТЬ НАСТАВНИК – ЕСТЬ УСПЕХ!

Множество телекамер, огромная аудитория слушателей и герои, которые рассказывают захватывающие истории из своей жизни. Нет, это не постановочные съемки, а реальные примеры реального успеха. Ток-шоу «Мой наставник и я: как сделать мой бизнес успешным» получилось увлекательным и продуктивным.

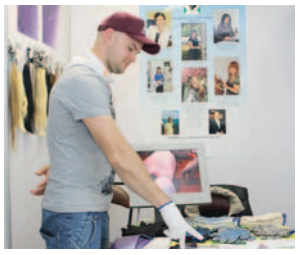
В течение двух часов несколько пар менторов и их подопечных рассказывали, как им удалось преодолеть все трудности на пути к успешному бизнесу. Когда-то в этих молодых и целеустремленных ребят с безумными идеями не верил никто, кроме них самих и их наставников. К примеру, следующая история на реальную совсем не похожа. «На конкурсный совет заходит энергичный молодой человек и затаскивает огромный тяжелый ящик из ДСП. Мы говорим: «Что это?» Он отвечает: «Торговый автомат по размену денег и выдаче продуктов. Это будущее всего!» И настолько он был убежденным в своей правоте, что зацепил. Я подумал, с этим надо что-то делать», – рассказывает Сергей Перевалов из Екатеринбурга. Сейчас об этой веселой истории знакомства Сергей вспоминает уже вместе со своим подопечным: Михаил Кадочников и есть тот самый «молодой человек с ящиком». За четыре года молодой бизнесмен и его наставник превратили фантастическую идею в реально действующий бизнес. «Я – кот, который постоянно залезает не на ту ветку, а мой наставник – служба спасения», – шутит Михаил Кадочников.

« С 2010 года проект “Наставничество” значительно преуспел. Остается только надеяться, что каждый бизнесмен на этом Слёте обретет свою “службу спасения” »

ПРОЕКТЫ БУДУЩЕГО

«БРЕНД-2012: бизнес региона. Эксперименты, Новации, Достижения» – выставка с таким амбициозным названием проходит в рамках III Слёта молодых предпринимателей.

Амбиции, кстати, вполне оправданны. Более десятка стендов представляют передовые технологии югорских производителей. Удивительные разработки презентовали резиденты «Технопарка высоких технологий». Например, стельки, которые реагируют на температуру окружающей среды и «следят» за тем, чтобы ваши ноги не замерзли. Или агрегат для переработки дикоросов. Специальным методом кавитации ягоды обрабатываются так, что в них остаются все витамины. Кроме того, это безотходное производство. Подробнее рассмотреть экспозицию можно до 22 сентября.



Образцы воды, очищенной различными способами, меха, полиэтиленовые пакеты на все случаи жизни – более десятка экспозиций представляют передовые технологии и оригинальные проекты югорских производителей.

ОТКРЫВАЕМ ГРАНИЦЫ!

Территориальные границы не имеют значения. Византия и город Иваново расположились на расстоянии вытянутой руки друг от друга. А таможенники запросто общаются со странствующими купцами. Все эти смелые фантазии – плоды деловой игры «Бизнес без границ», прошедшей в рамках Слёта молодых предпринимателей.

Игра погрузила участников во времена, когда ярмарки на Руси были долгожданным и ярким событием. Участников разделили на небольшие группы: таможенников, купцов, представителей торговых домов. Суть игры-симуляции – в увлекательной и доступной форме познакомить начинающих предпринимателей с реалиями бизнеса. Ведущий игры – действующий тренер, консультант и автор ряда книг по предпринимательству Андрей Донских. «Моя задача – научить ребят думать. Думать нестандартно, нешаблонно. С этим умением вести бизнес намного проще», – поясняет Андрей Анатольевич.
Игра «Бизнес без границ» разрабатывалась специально для обучения тактике ведения предпринимательской деятельности и вызвала необычайный фурор среди участников Слёта.

Андрей Донских, бизнес-тренер

Андрей Донских:
« Эта игра – имитация рыночных отношений в современном мире. Попробовал что-то в игре – попробуй и в реальной жизни! ».

Татьяна Елкина, г. Нягань, директор предприятия по производству витражных изделий: «Это замечательная игра! Многие приемы продаж, которыми мы сейчас пользовались, я могу перенести и на свой собственный бизнес!»
Алексей Пономарев, пгт. Октябрьское, директор строительной фирмы: «В этой игре я – таможенник. И как в жизни, здесь каждый сам за себя. Вряд ли я буду добрым таможенником: моя задача – выиграть».
Бизнес-побед пожелал ребятам и тренер Андрей Донских – не только в играх, но и в реальной жизни.

Энергия, задор и пластика – мы начинаем день с гимнастики!

ВЕСТНИК СЛЁТА
Информационно-развлекательная газета. № 2, 20 сентября 2012, г. Ханты-Мансийск.
Издатель и учредитель: Фонд поддержки предпринимательства Югры. Адрес: Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, 628012, г. Ханты-Мансийск, ул. Пионерская, 14, тел. (3467) 333-143. Газета отпечатана в рамках целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2011–2013 годы и на период до 2015 года».
Тираж: 500 экз.
Телефон горячей линии 8 800 101-01-01, www.sb-ugra.ru