

# ЗООМ ДАЕМ, ЧТО ПОЛУЧИТСЯ

Софья КОЛЕСОВА

■ Пандемия сильно ударила по бизнесу. Но есть здесь и истории предпринимательского успеха.

## КАК ЖЕ ТЕБЕ ПОВЕЗЛО

По данным рейтингового агентства Moody's, лучше всего кризис перенесли представители фармацевтики, телекоммуникаций, продуктовые сети, производители упаковки и переработка мусора. Также сейчас, конечно, хорошее время для тех, кто доставляет хлеб насущный и другие товары на дом.

- Естественно, возросло количество продавцов, которые стали уходить в онлайн-торговлю. Например, у службы доставки еды men.by количество заказов возросло на 20 - 30 процентов. У продавцов продуктов питания оно увеличилось в среднем в три раза, - отмечает директор Ассоциации предприятий онлайн-торговли Беларуси Артур Карпович.

Важно, безусловно, и то, что именно ты продаешь. В период изоляции несколько товаров пользовалось особой популярностью.

- По интернет-магазину «Е-доставка» самый большой прирост в продажах в марте показали антисептики. По сравнению с февралем объемы здесь выросли в пятнадцать раз. Предприятие «Фармлэнд», например, из-за этого перешло на круглосуточное производство лекарственных средств. Трудились в три смены. В интернет-магазине «ГиперМолл» заметили явный рост по продажам туалетной бумаги на 87 процентов, - перечисляет Артур Карпович.

Неплохой идеей бизнеса стала реализация по интернету готовых продуктовых наборов. Здесь заказы уже заранее сформированы и состоят из товаров первой необходимости: крупы, макароны, чай, кофе, сахар, консервы, мыло, туалетная бумага, зубная паста.

Еще в рост пошло все, что связано с домашним фитнесом: разные приложения, видеоуроки, спортивные тренажеры. Так, на Avito спрос на гантели и штанги увеличился во время эпидемии почти на сорок процентов, а на коврики для йоги - на треть.

Данные сайтов YouDo, Avito, «Яндекс.Услуги» свидетельствуют о росте зака-



Эпидемия стала временем расцвета для курьерских служб.

за клининговых услуг, которых только в марте стало на 20 - 40 процентов больше. Ведь никогда еще слова о том, что чистота - залог здоровья, не воспринимались так буквально.

Из-за массового перевода людей на удаленку распространение получила аренда компьютерной техники. Покупать компьютеры, ноутбуки и принтеры для многих дорого. К тому же предстоит возвращение в офис, так что большие траты ни к чему. А тут в среднем за 200 - 300 рублей в день можно взять напрокат то, что тебе нужно.

## Я ВАС УДАЛЯЮ!

TDI Group - это рекламное агентство. Его офисы есть в России и в Беларуси. В штате больше ста человек. Из-за коронавируса всех перевели на удаленку.

- Пришлось уходить в диджитал, активнее заниматься интернет-продвижением. Сейчас это наиболее эффективные стратегии. Разработали платформу, на которой можно сделать онлайн-мероприятия. Ведем переговоры с event-агентствами разных стран, которые хотят сотрудничать с нами, - рассказывает управляющий партнер TDI Group Дмитрий Прибыш.

На вопрос о том, планирует ли в будущем возвращать сотрудников в офис, он говорит, что пока не знает. Мнение коллектива здесь разделилось. Половина хочет продолжать трудиться из дома, а другая мечтает вернуться на рабочее место.

Нашла спасение в онлайн и фитнес-индустрия. Раньше Fitmost продавал единые абонементы, с которыми было можно посещать разные спортклубы в одиннадцати российских городах.

- С закрытием фитнес-центров ре-

шили запустить онлайн-направление. Понимали, что многие в индустрии будут организовывать такие классы, и решили собрать их на одной площадке. Теперь у нас можно приобрести абонемент на дистанционные тренировки. Также сделали акцент на квалифицированных инструкторах из Москвы и Санкт-Петербурга, чтобы дать возможность людям из любого уголка страны и за ее пределами позаниматься у них. Недавно распространили свою программу и на страны СНГ: Беларусь, Украину, Казахстан. В результате удалось сохранить часть клиентов и даже приобрести новых. Онлайн однозначно останется, так как нам кажется это логичным дополнением к существующим очным услугам. К тому же многие люди уже попробовали и поняли, что такие тренировки - не так страшно и неудобно, как кажется сначала, - рассказывает о новой бизнес-модели гендиректор компании Fitmost Александра Герасимова.

Стало развлекаться и еще одно интересное направление - врач на дом. По поликлиникам сейчас ходить небезопасно, а тут специалист приходит лично к пациенту. Разумеется, набор процедур и оборудования, которое можно привезти



Molotov.ru

## ПОЛЕЗНЫЙ ОПЫТ «СПОКОЙСТВИЕ, ТОЛЬКО СПОКОЙСТВИЕ»

На форумах бизнесмены говорят о наблевшем: как выжить и не разориться. Мы собрали несколько советов предпринимателям.

- Не жадничать. Делать скидки на свою продукцию. Организовывать бесплатные доставки.
- Помнить, что любой кризис - это возможность роста! Поэтому речь должна идти не о выживании, а об экспансии и расширении. Такая стратегия выигрышна. Расширение в такой период всегда самое дешевое.
- Это хороший повод избавиться от неэффективных кадров. Высвобожденные средства можно пустить на развитие.
- Делая доброе дело или создавая инфоповод для обсуждения, вы привлекаете к себе внимание. В результате получаете хороший приток аудитории. Возьмите на вооружение пример компании Lush. Производитель косметики объявил, что любой человек может зайти в их магазины, чтобы вымыть руки.
- Главное - руководствуемся известной рекомендацией Карлсона: «Спокойствие, только спокойствие».

с собой, ограничен, но услуга оказалась востребована.

Особо отчаянным цирюльникам никакая эпидемия ни почем. Они все время выезжали к клиентам на дом или принимали их у себя. Некоторые парикмахерские организовали доставку наборов для самостоятельного окрашивания волос.

В нем - расходные материалы и подробная инструкция. Увеличить продажи можно выпуском продукции на злобу дня. И это не только санитайзеры с туалетной бумагой. Например, компания Molotov Custom из Перми стала делать новую линейку футболок с изображением коронавируса.

Еще прошлой осенью никто не знал, что такое коронавирус. А теперь он настолько известен, что с принтами на эту тему стали выпускать одежду.

## ПОВЫСИТСЯ СПРОС НА КОВОРКИНГИ

Азат ГАЗИЗОВ, первый вице-президент «Опоры России»:

- Компании, которые до коронавируса работали онлайн, остались на том же уровне или получили дополнительный толчок развития. В частности, это относится к онлайн-образованию. Офлайн-бизнес тоже стал пробовать такие форматы: например, рестораны начали делать доставку блюд. Еще один сегмент, который теперь активно развивается, - это онлайн-игры. Раньше делали игру, а потом обязательно вкладывали деньги в ее раскрутку. Сейчас последний

момент практически пропускается, поскольку любая игрушка и так становится востребованной.

Думаю, после эпидемии станут очень нужны коворкинги и небольшие помещения коммерческой недвижимости. Дело в том, что в России фирма должна быть физически привязана к какому-то офису, юридическому адресу. Это требование налоговой инспекции. Сейчас, испробовав онлайн-формат, многие поняли, что нет необходимости возвращаться в офисы. Таким компаниям будет достаточно арендовать помещение в 8 - 10 квадратных ме-

тров, чтобы удовлетворить требование налоговой, а все остальное уйдет в онлайн. Для такой цели подойдут мини-офисы, а для встреч сотрудников - коворкинги.

Предполагаю, что после эпидемии закроется около миллиона малых и средних предприятий. Это примерно пятнадцать процентов от зарегистрированных на начало года компаний. Проблема здесь не только в пандемии, но и в том, что резко снизилась покупательная способность населения. Это очень важно для бизнеса: чтобы у потребителя в кошельке что-то было.

## ПОСЛЕДСТВИЯ

## КАПИТАЛ

## ВОПРОС НА МИЛЛИАРД

Во время коронавируса олигархи стали богаче. Больше всего свой капитал нарастили основатель интернет-платформы Amazon Джефф Безос, создатель соцсети Facebook Марк Цукерберг и глава Tesla Илон Маск. Их состояние выросло до 150, 87 и 36 миллиардов долларов соответственно.

Совокупный капитал российских богачей увеличился за это время с 392 миллиардов долларов до 454 миллиардов. В тройке лидеров глава «Норникеля» Владимир Потанин (19,7 миллиарда долларов), совладелец Новолипецкого металлургического комбината Владимир Лисин (18,1 миллиарда долларов), председатель правления «Новатэка» Леонид Михельсон (17,1 миллиарда долларов).