Свое дело

Бизнес для молодых

Заниматься предпринимательством мечтают очень многие люди, тем более студенты, которых переполняют амбиции. Но собственное дело создать и сделать успешным крайне трудно. Государственная статистика по закрытию предприятий и ИП удручает. Однако редакции «Студинфо» удалось пообщаться с успешным предпринимателем Игорем Пирко, совладельцем агентства интернет-рекламы «Пиар-Волга» и аспирантом ВолгГТУ. Мы посетили уютный офис компании «Пиар-Волга», расположенный в Кировском районе Волгограда, где и поговорили с Игорем о его компании и пути, приведшем к ее созданию.

– Игорь, скажите, когда Вы начали бизнес и почему выбрали сферу интернет-рекламы?

– В студенческое время меня всегда интересовали: Интернет, интернет-реклама и как функционирует эта система, – я учился на специальности «Прикладная информатика в экономике». Начал заказывать сайты, позже научился их создавать и продвигать. Появилась более-менее нормальная посещаемость на собственных интернет-ресурсах, а с ней и появился доход от рекламы. Компания действует три года. Изначально нас было трое, сейчас нас два партнера. Третий соучредитель ушел по собственному желанию из проекта. Вначале всегда тяжело, одни расходы. Первоначально мы занимались продвижениями собственных интернет-проектов, а когда набрались опыта, то решили предлагать услуги клиентам и развить что-то интересное, с большой перспективой, серьезный бизнес. На сегодняшний день у нас три отдела: отдел интернет-рекламы, отдел разработки сайтов, отдел SEO-продвижения и понемногу формируется четвертый отдел – отдел продаж, пока в нем только один человек. В общем, бизнес понемногу растет.

– Как удается совмещать учебу в аспирантуре и предпринимательскую деятельность?

– Откровенно говоря, для меня учеба была на втором плане. В школе я учился хорошо, в аттестате одни «пятерки», математика, русский язык для меня всегда были в приоритете. Я без проблем поступил на «бюджет» в университет, хотя в плане учебы всегда был ленивым. Я знал, что хочу заниматься бизнесом. Именно студенческое время меня научило правильно преодолевать жизненные сложности, вертеться, общаться с людьми. Коммуникация играет важную роль. Опять же контроль времени. В плане работы, в плане бизнеса, мне всегда помогало трудолюбие. Я спокойно могу работать до двух-трех часов ночи, вставать в семь утра и продолжать работу – случались такие периоды, и они были продолжительны. В праздники, 1-го января могу прийти в офис и работать. Я занимаюсь продвижением компаний, интернет-рекламой, я хочу повысить свою квалификацию в области маркетинга. Собственно для этого я и пошел в аспирантуру.

– Игорь, а что Вы можете рассказать о своих сотрудниках, сколько их, кто они, как они отбирались?

– Критериев отбора как таковых нет. Мы не смотрим на диплом, у нас есть сотрудники и со средним образованием, но в основном с высшим. На начальном этапе, из-за того, что у нас в городе мало опытных сотрудников в области интернет-рекламы, было очень плохо с кадрами. А практика аспирантуры, когда я на протяжении нескольких лет проводил занятия в разных группах, показала, что данная сфера не развита. И кадры, которые мы могли найти, – это или самоучки или люди, которые посещали какие-то коммерческие курсы по тематике интернет-рекламы.

– То есть, российское образование не успевает за требованиями рынка?

– К сожалению, не успевает, и, по моему мнению, такая ситуация будет всегда, так как, к примеру, тренды в области рекламы меняются, и скорее всего придется всегда заниматься самообразованием. Первых сотрудников мы нашли, обзванивая более-менее подходящих кандидатов, хотя бы отдаленно связанных с экономикой и техническими специальностями, с интернет-рекламой. Мы приглашали их на собеседования, но, как правило, из 10 приглашенных на собеседование приходят не более 3-4 человек. Сейчас у нашей компании есть какое-никакое имя. Первые сотрудники, которые к нам пришли, уже занимают руководящие должности. Сейчас набор идет по профессиональным критериям, ищем людей с опытом, хотя бы с каким-то. Коллектив у нас довольно молодой – возраст сотрудников в среднем 25 – 26 лет.

– Сейчас сайт, а тем более хороший сайт, необходим не только коммерческим структурам, но и вузам. Существуют даже специфические рейтинги сайтов вузов, к примеру, рейтинг Webometrics. Ты можешь с профессиональной точки зрения оценить сайт ВолгГТУ?

– Одна из услуг нашей компании это как раз юзабилити-аудит сайтов, т.е. оценка удобства сайта для пользователей, но это довольно сложная процедура. Как пользователь сайта политеха, я всегда быстро мог найти нужную для меня информацию, никаких особых сложностей у меня не возникало. Это типичный вузовский сайт, он ничем кардинально не отличается от аналогичных сайтов по дизайну, достаточно удобная навигация.

Андрей Дебелый.

Советы студентам от предпринимателя

– Чтобы заняться своим делом, очень важно иметь целеустремленность, желание довести начатое до конца, трудолюбие. Человек сам для себя может создать хорошие условия и успешно заниматься бизнесом, в том числе и в Волгограде, за счет глубокого анализа конкурентов, глубокого анализа потребностей аудитории можно в любой сфере успешно начать бизнес.