

Свадьба как бизнес

Если хочешь делать бизнес на рынке, которого нет –
создай его



Все сказки заканчиваются свадьбами, лучший наряд для любимой куклы – свадебный, даже дизайнеры показы своих коллекций зачастую завершают роскошным свадебным нарядом. Девочек с детства готовят к свадьбе, как к главному празднику жизни. И если есть праздник, должны быть и его организаторы.

Ольга Ермилова, хозяйка и руководитель агентства «», не только самый известный «свадебный генерал» Украины, но и, по сути, учредитель настоящей свадебной индустрии в нашей стране. Она открыла агентство, организовала ежегодный Wedding Business Summit, выставку Wedding Show, пишет книги о свадьбах, проводит тренинги и даже обучает мастерству организации свадеб в специальной Школе. Специально для WoMo Ольга рассказала об этапах становления бизнеса.

Отправной точкой для основания бизнеса стала, конечно же, собственная свадьба. Я как раз пребывала в поиске идеи для открытия собственного дела, и мой муж был согласен помочь в моем начинании.

Надо сказать, что в тот момент я мало что знала о свадьбах. У меня было только идеальное видение конечного результата и практически нулевые понятия о принципах построения бизнеса. По этой причине я очень быстро растратила стартовый капитал. Но, что называется, спасибо кризису. С его началом я стала понимать, что мало просто приходить в офис и пытаться управлять бестолковыми менеджерами, оказывается, нужно еще и работать. Именно тогда у меня сформировался принцип, которого я

придерживаюсь и ныне: успешный бизнес есть только там, где им занимается хозяин. Если нет хозяина и нет его руки, как правило, такой бизнес быстро погибает.

Потому сегодня «Идеальная свадьба» — это большое для свадебного рынка предприятие, и оно очень успешно во всех отношениях, как эмоциональных, так и финансовых.

Абсолютно неверно считать, что наш бизнес – это сплошной праздник. Мы относимся к организации, как к бизнес-процессу, и даже не в том плане, что мы зарабатываем деньги. Для нас это изначально работа: ответственная и очень серьезная. Но, конечно же, мы все очень любим свое дело. Я даже не могу представить себя в каком-то другом деле. Мне нравится создавать мероприятия и нравится постоянно повышать наш уровень, придумывать и воплощать различные творческие и бизнес-идеи.

Я люблю повторять, что если в жизни у каждого человека есть вещи, без которых он не может жить, ему не нужна дополнительная мотивация. Нам же не нужны мотивации для того, чтобы покушать или почистить зубы. Вот с нашей работой то же самое: если мы не можем жить без любимого дела — это уже залог успеха бизнеса.

Кроме того, моя команда состоит из таких же активных людей. Потому моей энергии сегодня хватает и на обучение новых кадров, развитие свадебного рынка Украины в целом.

Моя Школа Свадебного Бизнеса у многих вызывает недоумение, мол, ты же выращиваешь себе конкурентов!

Но мой мозг устроен несколько иначе. Ведь свадебного рынка как такового, в начале моего пути попросту не было. Его появление, я считаю, во многом и своей заслугой тоже. А когда нет рынка — очень сложно привлекать клиентов, невест.

И вторая проблема, с которой я столкнулась: отсутствие хорошего персонала. К тебе нанимаются на работу люди, которые не воспринимают твой бизнес всерьез. Ты вкладываешь в них время, деньги, обучаешь, а затем они уходят либо в свой бизнес, либо в никуда, потому что они себе представляли все по-другому.

Вот поэтому я решила обучать за деньги. Таким образом я развиваю и рынок тоже. На сегодняшний день через мою школу прошло уже порядка 1000 учеников. Многим из них я помогла превратить хобби в бизнес. Кроме того, мне самой очень приятно следить за развитием своих успешных выпускников, последователей. Ведь для каждого учителя

самое важное это уже не его личные успехи, а успехи его учеников, вот тогда можно этим гордиться.

Конечно же, Ольга рассказала нам и о ментальных и принципиальных отличиях украинских свадебных стандартов от мировых, а также развеяла миф об американской свадебной индустрии. Но об этом с следующий раз.