

Мы строим компании как строители дома, а отделка уже за заказчиком

Рынок заполняет все ниши

И в России все больше компаний, которые быстро и по-мастерски «лепят» вам структуру и бизнес процессы нового бизнеса. Далее – они могут и вывести его на прибыльность...



**Максим
Котляренко**

«Стартап под ключ»

Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для



Эксклюзивное интервью для

УП В чем суть Вашего бизнеса?

Когда я говорю про продвижение и развитие бизнеса, я имею в виду в первую очередь маркетинг. Потому что к нам за этим обращаются сторонние компании, с которыми мы до этого не работали. Мы занимаемся их продвижением точно так же как и брендов, которые мы вывели на рынок.

Что касается формата запуска бизнеса под ключ, то это устроено примерно следующим образом. Наша

целевая аудитория – это люди либо без опыта, либо без иного ресурса. И наша задача: взять полностью комплекс всех мероприятий и сделать для них, сформировав на выходе успешный функционирующий бизнес. И когда я говорю «полный комплекс», то начинается эта история, как правило, с разработки концепции, брендбука, подбора помещения, то есть первых-первых шагов. От бизнес-проекта до «пробития первого кассового чека», то есть начала коммерческой деятельности клиента. Вот такая основная концепция компании.


УП Как все начиналось – от идеи до запуска Вашего бизнеса.

— В определенный момент, 12 лет назад, когда я уже имел определенный практический навык в бизнесе,

**ПОЛНЫЕ ТЕКСТЫ МАТЕРИАЛОВ ЖУРНАЛА
ДОСТУПНЫ ТОЛЬКО ДЛЯ ПОДПИСЧИКОВ**

**ДЛЯ ДОСТУПА К ПОЛНОЙ ВЕРСИИ
надо оформить в любом почтовом или подписном
агентстве подписку на печатную или электронную PDF
версию журнала и прислать нам копию подписки
(мы сотрудничаем с Роспечатью 12 000 отделений
почты и 870 частных подписных агентств):
TP@TOP-PERSONAL.RU**

сработает. Просто эта модель построена на том, что за счет денег заработанных на гарантии возможен возврат тем компаниям, у которых результат не был достигнут, и эта история по каким-то причинам не срослась. Поэтому, отвечая на Ваш вопрос, верю ли я что на 100% так и происходит, то конечно нет. На 100% никакая гарантия не работает. Но вполне возможно, что у него отношение 50 на 50, 60 на 40, 70 на 30 в лучшем случае. И он имеет возможность эти деньги возвращать, в случае если он не добьётся желаемого результата.


 **На Ваш взгляд, в чем причины банкротства ряда крупных компаний? Лично мне было очень удивительно узнать, что ВИМ-Авиа, Трансаэро, Urban Group и еще ряд крупных компаний, не гигантов, но быстрорастущих и больших, обанкротились. Ваше мнение, почему сейчас банкротится достаточно много компаний?**

— Я знаю примеры и со знаком «плюс» и со знаком «минус». Есть те,

кто растут, есть те, кто банкротятся. И я бы не сказал, что у меня глубинные знания в маркетинге, я скорее практик предприниматель. Я думаю, что причины очень разные. Если брать какую-то статистику, то большая часть крупных и серьезных компаний имеет достаточно серьезную капитализацию, но при этом по статистике на 60-70% эти компании убыточные. Многие думают, что если компания известна, если ее стоимость несколько миллиардов евро, то эта компания прибыльная. Но здесь есть ключевая разница. Компания может быть глубоко убыточная, завязанная на куче долгов, кредитов и рефинансировании, но при этом стоимость компании будет колоссальная. Возможно, отчасти, в этом ответ на вопрос «почему они банкротятся?» Потому что бизнес неприбыльный. Когда много лет бизнес неприбыльный – это некое подобие раздутого шара. Я думаю, что это одна из причин.

***Максим Котляренко,**
основатель и генеральный директор
компании **«Стартап под ключ»**


Эксклюзивно для 



Тренинг-практикум

Как УДВОИТЬ продажи?

4 декабря
г. Москва, отель SAVOY
почта TP@TOP-PERSONAL.RU
WhatsApp +7(926)350-18-81



Сергей Семенов
10 лет на рынке