

Рахмеев Артем, 25 лет, Тюмень.

Член совета Комитета по молодежному предпринимательству ТРО «ОПОРА РОССИИ».

Кроме того:

- занимается акробатическими дисциплинами сноуборда (прыжки с трамплинов);
- 5 лет отработал на заводе акриловых ванн и ванн из литьевого мрамора (на глазах этот бизнес прирастал ежегодно на 100—200%);
- посетил более 40 городов России, в которых провел обучение для торгового персонала;
- 8 лет занимался эстрадными, народными танцами и хореографией, закончил обучение с красным дипломом;
- за плечами 3 года настольного тенниса и 2 года армейского рукопашного боя;
- окончил университет по специальности «Инженер теплогасоснабжения и вентиляции»;
- основной девиз жизни: «В любом вопросе нужно руководствоваться здравым смыслом».

«Первый бизнес я открыл на 3-м курсе университета. Это был комиссионный магазин по продаже сноубордов. Проработав 1 сезон и увидев серьезную потребность рынка, решил открыть полноценный бордшоп — магазин по продаже экипировки. За 3 года бизнес вырос в 20 раз. И в апреле этого года я его благополучно закрыл с хорошей прибылью. [https://vk.com/im?sel=3079182&w=wall3079182\\_3775](https://vk.com/im?sel=3079182&w=wall3079182_3775) — писал статью по этому бизнесу, можете посмотреть. На данный момент у меня несколько интересных проектов в разработке, о которых я пока не готов говорить.

Если говорить про “Revert boardshop”, то важно понимать, что аудитория, с которой мы работали — это субкультура. Мы были всегда на острие индустрии, проводили кучу разных мероприятий в городе и на местных склонах. Например, на парковке ТРЦ, в котором находились, мы провели масштабные соревнования с огромным количеством снега и райдерами со всей России. Было очень зрелищно и атмосферно. За время проведения нас увидели более 15 тыс. человек. Еще классный пример — мы разыграли сноуборд стоимостью 20 тыс. рублей в сети. В магазин пришло 120 человек, остальные просто не поместились. Циркуляция в магазине прекратилась. Проконтролировать торговый зал было невозможно, но как ни странно — ничего не пропало с витрин, потому что пришли наши клиенты, которые нас любят и уважают. В общем, мы сами были этой субкультурой, к нам люди приходили не просто в магазин, а как к экспертам, иногда просто заходили поговорить. Мы знали каждого клиента в лицо, а это очень важно. Ну и никогда не забывали считать основные показатели — конверсию, количество входящих и средний чек. На них, кстати, тоже было заметно, что у нас своя клиентская база — конверсия 26%, при средней по ТРЦ 4—5».

Совет начинающим предпринимателям: «Друзья, у вас все получится, не с первого раза, но обязательно! Все, что не приносит деньги — принесет опыт, который чаще всего стоит значительно дороже».

В «ОПОРЕ РОССИИ» Артем уже 2 года, пришел почти сразу после создания молодежного Комитета. Сейчас ведет проект «Краш-Тест», а так же занимается разработкой и созданием бизнес-игры «Завод», которую презентовали на СУП 2015. Занимает очень активную позицию в любых вопросах совета молодежного Комитета.