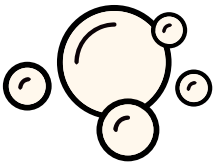
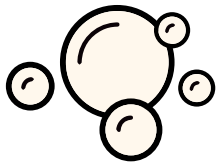


Содержание

Вступление 5
Начало 7
Так почему мы всё-таки «Выдумщики»? 13
Первые заказы 18
Уважаемые консультанты 22
Первый магазин на ВДНХ 25
Первый склад 34
Интересное соседство 42
«Не хотим заниматься производством!» – говорили они 47
Пластиковые формы 50
Ещё один розничный магазин 54
Мыльная основа. Начало 55
Отступление от повествования 62
Магазин в ТЦ «МЕГА Белая Дача» 65
Покупка фабрики 73
Строим производство заново 83
Золотые руки 94
Явление «Медиума» 95
Силиконовая долина 97
Декрет 101
Магазин-мечта. «Дизайн-завод Флакон» 105
Что дальше? 108
Наша сила – в команде 111
Для чего эта книга? 121
Истории от нашей команды 122
Слово Алексея, генерального директора компании «Выдумщики» 125



Вступление

Все эти 10 лет мы много работали. Действительно много. Но оказалось, что наши клиенты и даже некоторые наши сотрудники плохо знают, что именно мы сделали за эти долгих 10 лет.

Сейчас у компании «Выдумщики» действует собственная полноценная производственная площадка, которая занимает более 3 тыс. кв.м. У нас большой мыловаренный цех (более 500 000 кг мыльной основы в 2018 г.), мы сами делаем силиконовые формы для мыла или для выпечки (ничуть не хуже тех заграничных, что продаются в кулинарном отделе любого супермаркета), пластиковые формы и упаковку для мыла (почти 1 000 000 форм в 2018 г.), наши технологи разработали десяток различных уникальных рецептур чудесных продуктов, аналогов которым, до сих пор, нет на рынке России и СНГ. Например, с основой для шампуня марки «Activ Hair» наши клиенты выигрывают международные гранты. А уникальная пластилиновая мыльная основа «Activ Play» до сих пор не имеет аналогов в мире. Чего стоит наша эксклюзивная разработка – мыльная основа «Activ MAX Oil», которая способна принимать до 30% абсолютно любых масел!

У нас несколько действующих фирменных магазинов, в которых можно найти всю продукцию, которую мы производим, и интернет-магазин www.Vidumshiki.ru

У нас полный цикл производства разнообразных наборов для детского творчества. В стенах нашего производства создаются их комплектующие, собираются в коробки и силами наших сотрудников продаются.

Сотрудников не много, чуть больше 70 человек. Но эти люди прошли с нами долгий и очень интересный путь, потому что они очень любят своё дело.

Иногда, когда приходится осознавать, что за твоей спиной стоят столько людей, даже целых семей, а еще множество станков, площадей, до-

кументов, обязательств – становится страшно. Но страх этот подступает ненадолго, его, практически наверняка, спугнёт очередной сигнал нового пришедшего сообщения из десятка рабочих чатов.

Но вы же понимаете, что так было не всегда! У нас не было инвесторов, богатых спонсоров, не было даже квартиры, не говоря уже о производственных площадках. Ни-че-го! Мы начинали с абсолютного нуля. Мне был 21 год, Алексею 25., и мы совершенно не планировали ничего подобного...

Эта небольшая книга создана к десятилетию нашей компании. Мы решили рассказать и показать вам то, что мы действительно сделали сами. Двумя руками, двумя ногами и головой. А точнее, в четыре руки, четыре ноги и две головы.

И мне, кажется, будет справедливо начать эту историю с нас двоих. Ведь именно так она и началась...

Начало

Меня зовут Любовь Шенеман. Моего мужа зовут Алексей Шенеман. Мы познакомились в 2007 году. Я была студенткой журфака, работала автором в известных глянцевых журналах. Алексей на тот момент уже был аспирантом одного из ведущих управленческих ВУЗов страны и работал менеджером в крупной металлургической компании. Совершенно обычные молодые люди.

Мы познакомились в социальной сети. И уже через год Алексей сделал мне предложение руки и сердца, и я согласилась. Все было так, как будто мы сто лет друг друга знаем. В лучших традициях тургеневских времен мы ни дня не жили вместе до свадьбы. Сегодня это бывает крайне редко!

Общежитие Государственного Университета Управления, 2009 г.

Я переехала уже к мужу, через 4 дня после свадьбы. И вот уже 10 лет мы бок о бок 24 часа в сутки. Мы вместе работаем, вместе отдыхаем, вместе рожаем детей, вместе их воспитываем и вместе мечтаем о будущем.

Поженились мы в самый разгар кризиса, в ноябре 2008 года. С шиком спустили всё, что было, на свадьбу и, довольные, заселились в студенческое общежитие. В нашем распоряжении была маленькая комната, около 12 кв. м, в которой одновременно приходилось совмещать прихожую, кухню, спальню, место для приема гостей и кабинет для работы. Совсем скоро тут же будет склад и офис интернет-магазина. Но не будем забегать вперед.

Пропуск в общежитие

За три месяца до свадьбы Алексей решил поменять место работы. Его пригласили в известную уральскую металлургическую компанию. Соответственно, доходы выросли в несколько раз.

Свадебного путешествия у нас не было, поэтому сразу после свадьбы мой муж, как и положено, с тортиком и шампанским на перевес, пошел принимать поздравления в новый офис. И что он услышал в дверях? «Здравствуйте, Алексей! Вы уволены...». А если подробнее, то под сокращение попали все «новички» в компании, так как кризис 2008 года набрал обороты, и компания решила оптимизировать расходы. Итак, первый рабочий день в роли мужа у Алексея закончился через час после его начала. Но тортик коллеги все же попросили оставить. Свадьба же все-таки! Прекрасное начало жизни новой семьи, не правда ли?

Начались поиски новой работы. Градус настроения у мужа менялся от «сейчас всё быстренько найду» до «найди себе другого мужа». Он перепробовал многое. Уже через месяц стало понятно, что в металлургии работу искать бесполезно. Отрасль сильно пострадала от кризиса. Но

жить как-то надо. Выход один – менять сферу деятельности. Моих доходов от написания статей хватало лишь на продукты и необходимую одежду. Но мы понимали, что нам через полгода нужно снимать квартиру, заканчивалась аспирантура.

Алексей честно ходил на собеседования и даже было пошел устраиваться продавцом-консультантом. Где на него с улыбкой посмотрели и решили, что это какая-то проверка сверху: костюм и кожаный портфель были слишком дорогими для соискателя на подобную должность.

Тогда же он устроился работать менеджером по продажам. И когда вышел на новую работу, то увидел незабываемое зрелище. Комната в 15 кв.м., пять менеджеров по продажам, пять стульев, один компьютер. Каждый подходит по очереди к компьютеру, ищет клиентов и телефоны, выписывает себе в блокнот и потом обзванивает. Через 40 минут такой «работы» Алексей, пожелав коллегам удачи, покинул данное заведение.

Поиски работы затягивались. Стало понятно, что мой муж уже не хочет возвращаться в офис. Туда, где он хорошо умеет работать не устроишься, туда, где не умеет – нужно начинать с нуля. Все больше он начал говорить о «чём-то своём». Но идей пока не было.

Приближался Новый год, и нужно было придумать подарки для родных и друзей. Волею судьбы, в журнале «Cosmopolitan», рядом со своей статьей я нашла материал о бюджетных новогодних подарках. Тогда я прочла, что можно самой сварить мыло в домашних условиях. В статье предлагалось изготовить ароматное средство гигиены из детского мыла. Я так и сделала. Купила три куска детского мыла, эфирных масел из аптеки, нашла подручные формы и, конечно, облепиховое масло. Все это я натирала, смешивала и мешала весь вечер. Совершенно

Ноябрь 2008 г.

довольная легла спать, предварительно, разместив мыло около батареи, чтобы «просохло за ночь». О да! Оно просохло, а точнее усохло в три раза! Конечно, я расстроилась и пошла искать хоть какие-то товары для домашнего мыловарения.

Разум мне подсказывал, что должно же что-то быть более прогрессивное. На дворе декабрь 2008 года, найти основу для мыла даже в Москве задача очень сложная. Но я нашла. Небольшой магазинчик, который работал только по вечерам в строго определенные часы. Идти туда вечером одной было очень страшно. И я позвала с собой мужа. Он долго не соглашался на мою авантюру. «Какое мыло, Люба? Зачем оно тебе?» Конечно, он был прав. Денег в семье в обрез, а я тут со своими игрушками. Но я не успокаивалась, и он сдался. Мы пошли в ночь за мылом.

В глубине полузаброшенных зданий на территории старого завода мы вошли в темную башню и по винтовой лестнице поднялись на самый последний этаж. В малюсеньком магазинчике был совсем скудный ассортимент. Но нас совершенно очаровала замечательная женщина. Она так заразительно рассказывала и показывала, что через 15 минут варить мыло решил уже Алексей. Мы смогли унести оттуда три килограмма мыльной основы, несколько красителей, какой-то сухоцвет и отдушки «Свежескошенная трава» и «Земляника». Ах, этот запах «Свежескошенной травы». Чуть позже им будет пахнуть буквально все! До сих пор вспоминаю с содроганием.

Было в магазине что-то еще, но форм, к примеру, не было вовсе. «Как так!?» – воскликнут сейчас избалованные ассортиментом мыловары. А вот так! Конечно, потом стали возить страшненькие, американские и продавать силиконовые для выпечки. Но в то время рынок товаров для мыловарения только-только зарождался.

Мы радовались и этому улову. Пришли домой и сварили по два куска мыла. Просто прямоугольные кусочки, без изысков. Моё было красненьким и пахло земляникой. Алексей сварил зелёненькое с запахом свежескошенной травы. Мы до сих пор не переносим эту отдушку. Ей еще месяц пах наш маленький дом. Мы никак не могли избавиться от этого навязчивого аромата.

Я легла спать, а Алексей продолжал варить мыло. На утро я поняла, что основы не осталось. Зато появились полосатые мыльца, еще красные и кучу зелененьких. Муж заразительно махал руками и рассказывал, как он всё это создал за ночь. Тогда я поняла, что затянувшаяся депрессия заканчивается. Но вечером он опять сел за поиски смысла жизни.

– Может все-таки что-то свое начать? – спросил Алексей.

За одну ночь Алексей сам сверстал наш первый интернет-магазин, который уже утром был готов принимать заказы. Февраль 2009 г.

– Начни, конечно. – ответила я.

– А чем заняться?

– Да хоть мылом! Мыльную основу и ингредиенты найти крайне сложно. Ты же помнишь наш поход!? – сказала я в шутку.

... И уже на утро бизнес-план был готов. Я открыла глаза и поняла, что муж еще не ложился. Алексей молча смотрел в монитор красными глазами и колотил по клавишам.

– Почему ты не спал?

– А свечи делаются точно так же.

– Какие свечи?

– Обычные. Все. Их делают так же, как мыло. Купить в розницу товары для изготовления свечей сейчас невозможно.

Именно в тот момент было решено, что мы будем продавать не только товары для мыловарения, но еще и для свечей. Для начала нужно было открыть интернет-магазин. Попробовать свои силы в этом. Алексей начал старательно изучать, какие интернет-магазины бывают, как добавлять туда товары, где этот интернет-магазин взять, как сделать так, чтобы о нем хоть кто-то узнал.

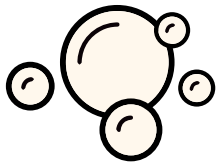
Напомню, жили мы в общежитии. Провести туда легальный проводной интернет в каждую комнату – задача сложная. Модемы для беспроводной связи тогда только зарождались и были не доступны обычным студентам. И мы не нашли ничего умнее, чем открыть интернет-магазин без нормального интернета.

Знакомый Алексея, большой и внушительный парень по имени Александр и звучной фамилией Волк-Левонович, по профсоюзной линии смог раздобыть доступ к какому-то «левому» кабелю с доступом в интернет. Мы по-дружески договорились, чтобы он «раздал» его и на нашу комнату, за небольшое «спасибо». Сигнал постоянно вылетал и нужно было бежать в соседнюю комнату, чтобы поправить кабель, и если сложить пальцы крестиком, то интернет, может быть, заработает. А если Саши не было дома, то наш интернет-магазин был без интернета. Очень иронично. Скажите мне об этом сейчас, я бы покрутила пальцем у виска, но тогда это была норма. Дальше больше.

Мы открыли интернет-магазин товаров для мыловарения не только без интернета, но и без мыльной основы. Мы начинаем искать мыльную основу, а её нет. Тогда можно было достаточно крупным оптом купить латвийскую и китайскую основы. Китайская жутко крошилась. Для тех, кто не понимает, как это крошилась: её режешь, а она разваливается как замороженное сливочное масло. Честно! Так и было. Альтернатив просто не было.

Латвийская основа была желто-оранжевого цвета и совсем-совсем не мылилась. Но больше не было никакой другой основы! Одна стоит на таможне, другую распродали домашним мыловарам, которые сделали совместную закупку, чтобы хоть как-то раздобыть мыльную основу. И до следующей поставки нужно было ждать два месяца. Вы думаете нас это остановило? Нет! Мы запустили интернет-магазин без мыльной основы. До сих пор мы смутно понимаем, что мы тогда продавали без мыльной основы в магазине для мыловарения. Но с первого дня у нас были ингредиенты для свечей. Парафин, стеарин, фитили, красители для свечей, отдушки. Их не было ни у кого. А у нас были.

Так мы и начали!



Так почему мы всё-таки «Выдумщики»?

Когда встал вопрос о названии, мы сразу определили для себя несколько важных критериев: русское название, одно слово, исключить слова «мыльный»/ «мыльная»/ «мыло» и пр. Мы с Алексеем взяли бумажки и принялись писать. Идей было много и в один момент, когда от смеха болели животы, Алексей сказал: «Выдумщики!» Так мы ими и стали. И ни разу не пожалели о том, что мы – «Выдумщики». Это же очень про нас!

Дальше встал вопрос о фирменном стиле и дизайне. В начале нашего пути он был нарисован Алексеем и выглядел совсем не так. Фиолетовый фон, бабочки (почему именно бабочки? Не знаю.) и не очень читаемый текст «Магазин уютных идей».

В скором времени мы поняли, что дизайн «не наш» и обратились за помощью к профессионалу. Давняя знакомая Алексея занималась дизайном и согласилась разработать для нас фирменный стиль. Нина Карамфилова – так зовут дизайнера, которая помогла создать узнаваемый стиль Выдумщиков, который до сих пор очень любят наши клиенты. В последствии, все самые известные наборы для творчества, этикетки и пр. были нарисованы именно Ниной. Все эти десять лет она помогает нам с дизайном, а также советом и рекомендацией по оформлению упаковки. Кстати, к упаковке мы с первого дня относились по-особенному. У нас никогда не было простых черно-белых этикеток. Всегда только цветные и только красивые (на наш взгляд). До сих пор мы очень много сил тратим на упаковку. Наша политика – продукция должна нравится нам самим, в первую очередь!

Так появилась наша знаменитая лампочка и логотип. Сразу после создания логотипа мы официально занялись регистрацией торговой марки,

Корпоративный стиль образца 2009 года

Продукция образца 2009-2010 гг.

которая заняла у нас почти год. И не пожалели об этом. Были случаи, когда нам приходилось отстаивать своё имя и совершенно законно закрывать целые группы «ВКонтакте» с таким же названием и тем же ассортиментом.

Название/логотип/стиль появились – началась пора закупок. Средств было не густо. Все, что у нас было – это деньги, которые нам подарили на свадьбу. Их мы и тратили на закупки.

Сначала мы закупили парафин, фитили, лимонную кислоту, отдушки, красители, кое-какие формы для выпечки. Но куда сложить все накупленное? На стене нашей комнаты висел телевизор. Вот под ним мы и поставили два стула, на которые положили две широких доски. Вот это и был наш первый «СКЛАД». Все запасы умещались на доске под телевизором. Чуть позже мы попросили у коменданта общежития и вместили в маленькую комнату небольшой стеллаж, потом еще один. Жить становилось все сложнее, но всё веселее. Мы буквально ходили по стеночке.

И когда встал вопрос о фасовке, то мы поняли, что делать это просто негде. У нас даже кухни не было! Тогда Алексей снова пошёл к коменданту общежития, подарил несколько кусочков ароматного мыла и попросил у неё в аренду маленькую, подсобную комнату. Нам дали маленькую кладовку, где лежали

Та самая комната, с которой всё начиналось, 2009 г.

старые матрацы. Мы всё там отмыли и организовали зону фасовки. Комната была ну очень маленькая, примерно 4 м^2, и для того, чтобы расфасовать, например, глицерин нам нужно было открывать дверь или выходит в коридор. Делали мы это исключительно по ночам. Когда всё общежитие засыпало, мы открывали дверь нашего миниатюрного «склада», ставили стул в центре коридора, на него ставили большую канистру с глицерином, а вокруг пустые флаконы. Дальше было дело техники. Мы делали дырку в канистре сверху, чтобы заходил воздух, тогда снизу глицерин начинал легко вытекать. Так и разливали целую канистру за один раз. Остановиться было нельзя, так как канистра уже дырявая, нужно доливать до конца. До сих пор вспоминаем те моменты с каким-то ностальгическим удовольствием. Мы не воспринимали это как сложную работу. Главное, что мы вместе, и нам было так весело вдвоем. А днём я еще работала и писала диплом. Алексей же активно занимался сайтом.

Когда мы наполнили интернет-магазин и выложили товары на сайт, пришла пора выходить из тени. Именно тогда мы сказали родственникам и друзьям, чем хотим заниматься. Сказать, что 90% из них сочли нас не очень вменяемыми – это ничего не сказать.

Основные фразы, которые мы слышали «Кому это может быть интересно?», «Зачем варить мыло, если можно и так купить кусок за 20 рублей?», «Неужели на таких вещах вы надеетесь заработать?», «Хватит заниматься ерундой!», «Лучше Алексей пусть идет и найдёт нормальную работу!», «У вас ничего не получится!». Если быть совсем откровенной, то и сейчас многие думают, что мы «варим какое-то мыло», и «кому оно нужно» не всем понятно.

Рынок мыловарения очень специфический, и 10 лет назад объяснить простому человеку, что хобби – это не только пластилин и вышивание крестиком, было очень сложно. Естественно, большинство знакомых и родственников не воспринимали это даже как идею для бизнеса. Для них это было больше похоже на сумасшествие. Ввалить все имеющиеся деньги в какую-то мыльную основу. Кому она нужна вообще?

Нас спасло только то, что мы не просили денег в долг, мы рисковали только своими. Соответственно, на наши решения было очень сложно повлиять. Хотя, конечно, мы выслушали не один десяток лекций на тему: «Ох, не выйдет у вас ничего!». Интерпретации были разные, и все они очень давили на нас. Но я верила в мужа – муж верил в меня. Это был главный фундамент, который помогал нам двигаться дальше. И для того, чтобы выжить мы много думали и экспериментировали. У нас не было выхода! Мы вышли из той самой «зоны комфорта» и жили не как остальные.

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

СВИДЕТЕЛЬСТВО

на товарный знак (знак обслуживания)

№ 433066

Выдумщики.ru

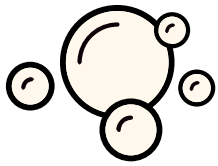
Правообладатель: ***Шенеман Алексей Вячеславович, 307171, Курская область, Железногорский р-н, г.Железногорск, ул.Курская, 74, кв.59 (RU)***

Заявка № **2010723781**
Приоритет товарного знака **22 июля 2010 г.**
Зарегистрировано в Государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации ***22 марта 2011 г.***
Срок действия регистрации истекает **22 июля 2020 г.**

Руководитель Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам

Б.П. Симонов

Официально зарегистрированный товарный знак.



Первые заказы

Первый заказ в интернет-магазине мы получили 12 марта 2009 года. Именно в этот день мы отмечаем день рождения бренда «Выдумщики.ру».

Да, до этого мы еще два месяца закупали/наполняли/готовили/рекламировали. Но бизнес ничто без клиента. Поэтому мы ведем отсчет годам магазина от первого клиента. Первый заказ незабываем! Я помню тот звонок, как мы подбирали слова и волновались. Это как первый поцелуй, честное слово. А потом в голове куча вопросов: «Как отгрузить?» «В каком пакете?» «А как упаковать это?» Заказ мы, конечно, отгрузили. Выдохнули, что не Боги горшки обжигают, и мы тоже можем справиться с этой задачей. Но мы же не знали, что нас ждёт дальше на этом пути.

Все эти годы мы работали для людей и решали вопрос «Где купить?» просто – мы создавали сами, но гораздо лучшего качества, проще и дешевле.

Да, признаюсь честно, когда-то мы собирались заниматься только продажей и совсем исключали возможность полномасштабного производства. Аргументировали это просто, что каждый должен заниматься своим делом. А петь, плясать и на дуде играть – это не наша тема. Но, как говорится, хочешь рассмешить Бога, расскажи ему о своих планах. Когда тебе 20 лет, ты можешь долго планировать и умно рассуждать, но жизнь всегда вносит свои коррективы.

Итак, пошли заказы. Первое время мы сами их принимали, фасовали, собирали, развозили. Довольно скоро мы поняли, что доставку стоит переложить на плечи курьеров. Расчёт был простой: в то время, пока мы катаемся по Москве, сбор остальных заказов стоит. Звонить по заказам, когда у тебя полные руки пакетов, тоже крайне неудобно.

Тогда и появился наш первый сотрудник. Три-четыре года слились в один день. Мы работали по 12, 14, иногда 16 часов в сутки. Наш самый

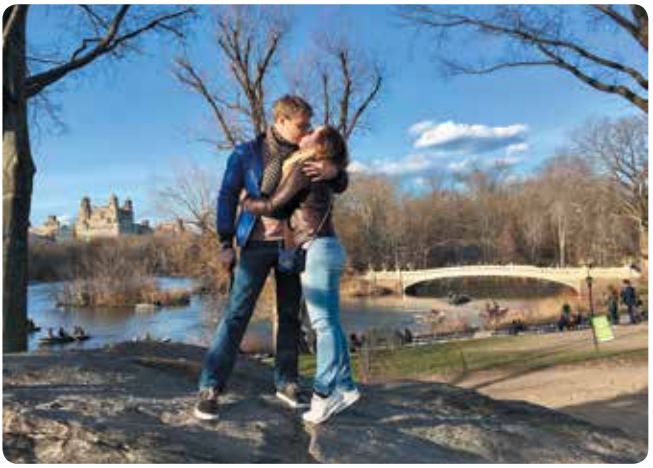
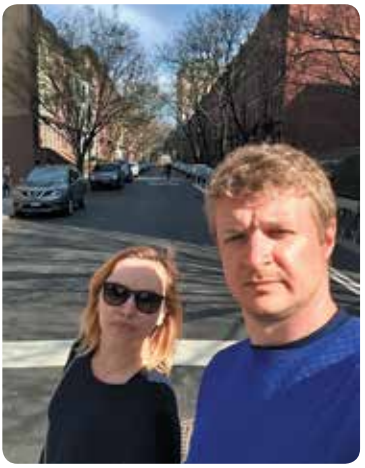
длинный рабочий день – 24 часа. Большего количества времени просто нет в сутках. Конечно, мне пришлось уйти из журнала. Я честно очень сильно переживала по этому поводу. Я больше не могла писать свои статьи и даже думать о них мне стало некогда. Долго писала письмо редактору, что очень люблю свою работу, но мужа еще больше. И ему нужно помогать. В тот момент я выбрала его, отложила в стол свои знания, образование и опыт. Ему я была нужна здесь и сейчас, потому что в тот момент в Алексея верила только я. И, я верила, что у него всё получится.

С интернет-магазином Алексей возился ночи напролет. Выкладывал новые товары, переделывал фотографии, изучал продвижение сайтов, писал описания к товарам.

В то время, единственной возможностью забрать свой заказ самостоятельно, было «место встречи» у станции метро «Выхино» в Москве.

«Место встречи» с покупателями. Апрель 2009 г.

Это было совершенно необычное место встречи у небольшого игрового клуба. Мы даже рисовали небольшую схему на сайте, как найти нужную точку для встречи. Там мы встречались с клиентами и иногда очень подолгу разговаривали, стоя у входа в игровой клуб. Обсуждали, как сделать

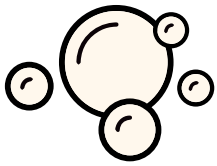
Разные концы света, откуда мы всегда привозим какие-то идеи для собственного производства.

мыло, почему бомбочки для ванны могут не сцепиться, что добавить в крем для лица, чтобы он хорошо увлажнял кожу. Так мы стояли и в дождь, и в жару. Энтузиазм зашкаливал у всех, и у продавца, и у покупателя.

Мы не вспоминаем это время как тяжелое. Нам очень нравилось все, что мы делали. Мы были счастливы и очень задорны. Но многие друзья, знакомые и родственники очень нервно реагировали на нашу занятость. Кто-то решил ограничить общение, кто-то совсем перестал общаться. Кто-то просто закатывал нам скандалы с ультиматумами.

Да и кому мы были интересны, двое молодых людей, которые круглые сутки говорят о работе. А уж о работе мы можем говорить сутками, поверьте! Над нами по сей день смеются, что мы как только просыпаемся – начинаем обсуждать работу. Все последующие годы, в любом путешествии мы ищем то, что может помочь нам в работе. Магазины для творчества, производства, фабрики, атмосферные лавки, новые товары для творчества. Из любого отпуска мы везем минимум пять килограмм чего-то нужного для работы. Однажды, из путешествия по Америке мы привезли почти 90 кг образцов различных товаров, которых нет на рынке России. Зато теперь они есть. Благодаря нам. Таков наш образ жизни.

В быту мы всегда жили очень скромно и все полученные деньги вкладывали в общее дело. Одно из основных правил все эти годы – «Первым делом – самолеты!». Нам никогда не жалко денег на новый станок, но, если купить что-то себе – три раза подумаешь. Все поездки по миру мы, в первую очередь, рассматриваем как командировку – обязательно нужно посетить максимальное количество рукодельных магазинов (посмотреть «а как у них там, за рубежом?»), по возможности попасть на экскурсию какого-нибудь производства и т.д.



Уважаемые консультанты

Чем больше мы погружались в мыловаренную отрасль, тем больше возникало вопросов, в которых мы буквально ничего не смыслили. Тогда мы даже не понимали, в чем разница между отдушкой и ароматизатором, а понятие «мигрирующий краситель» вызывало крепкий ступор. Но мы упорно шли вперед и впитывали информацию, как губка.

Однажды, сидя на форумах, Алексей познакомился с девушкой, которая делала мыло на продажу. Зовут ее Татьяна (@funtia). В сети ее так и называли – Таня Фунтя. В разговоре выяснилось, что она наша соседка, живет буквально в двух домах от нашего общежития. Мы подружились и начали часто общаться. Таня знакомила нас с интересными поставщиками сырья, рассказывала, для чего нужен тот или иной компонент, показывала, как варится мыло «с нуля» и чем опасно это занятие в домашних условиях. Именно тот ликбез дал нам крепкий информационный фундамент, которым мы пользуемся до сих пор. Очень скоро мы стали быть полезными другу еще больше. Вместе с Таней и ее коллегами мы участвовали в совместных закупках у крупных поставщиков, что позволяло вводить в розничный ассортимент достаточно много редких новинок. Это позволяло нашим покупателям иметь такие товары сразу, без ожидания и по очень демократичной цене.

Чуть позже мы даже сняли несколько видео мастер-классов, в которых Таня рассказывает, как сделать мыло, бомбочки для ванны и косметику в домашних условиях. Тогда это было первое доступное видео на русском языке.

Социальные сети в 2009 году только набирали свою популярность. Некоторых, очень известных сейчас соцсетей, вообще не существовало

(например, первый запуск Instagram состоялся только в октябре 2010 года). Тогда в России все пользовались сетью ВКонтакте и ЖЖ (Живой Журнал). Единственным местом, где общались буквально все домашние мыловары, была группа в ЖЖ под названием «ru_soap», которая была создана 26 января 2007 г. Создателем этой группы была Ольга Полякова (@medved_san). Тогда, в далеком 2007 еще и речи быть не могло о мыльной основе, варили мыло исключительно либо «с нуля», либо переваривая готовое фабричное. Группа была очень активной, ежедневно в ней появлялось от 30 до 50 постов из всех уголков России и СНГ. Тысячи мыловаров делились своими победами, обсуждали неудачи, задавали вопросы опытным коллегам или просто вдохновлялись красивыми работами старших товарищей. Конечно, одним из самых популярных вопросов вот уже десять лет является «Где купить мыльную основу?». И вот Алексей, без всякой задней мысли, начал комментировать чуть ли не каждый подобный пост, давая активную ссылку на наш новый магазин www.Vidumshiki.ru. Как следствие, за такую активность полагался БАН (блокировка). Ольга тотчас же написала Алексею гневное сообщение с предупреждением о возможных последствиях. Только тогда Алексей начал читать правила группы. Как в поговорке «Если у вас что-то не получается, пришло время читать инструкцию».

Чуть позже, сарафанное радио участников группы и так стало разносить молву, где же все-таки можно купить мыльную основу от всех известных производителей – магазин Выдумщики на ВДНХ (ведь на тот момент мы

Созданный в 2007 г., но позже отредактированный раздел сообщества с контактами компаний, где можно купить товары для домашнего мыловарения.

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru