

АЛЁНА СЕКАРОВА: «МОХИТО – это освежающий коктейль мыслей, идей»

ГЛАВНЫЙ ПОБЕДИТЕЛЬ V ПРЕМИИ МАПП «ДЕРЖАВА МАСТЕРОВ – 2018»

БЮРО ПРОЕКТОВ «МОХИТО» ИЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА – РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА. КОМПАНИЯ БЫЛА ОСНОВАНА ЛЕТОМ 2011 ГОДА И СЕЙЧАС ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ПЕТЕРБУРГСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НЕОБЫЧНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ПОДАРКОВ РУЧНОЙ РАБОТЫ. ВДОХНОВИТЕЛЬНИЦА И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР БЮРО – АЛЁНА СЕКАРОВА.

В детстве она мечтала быть педагогом, актрисой или моделью, но стала лидером своего дела. История её бизнеса – это пример настоящей удачи, огромного стремления к самореализации и невероятного трудолюбия. Её кредо – доброта и ответственность. Именно эти качества – подчёркивает Алёна – она особенно ценит в единомышленниках, которые сегодня помогают ей развивать личный бренд. Команда «Мохито» не раз становилась победителем и лауреатом всероссийской премии МАПП «Держава мастеров», а в прошлом году получила Гран-при профессионально-го конкурса!

– Алёна, почему «Мохито»?

– Я очень люблю мяту (смеётся), и мне хотелось, чтобы название для компании ассоциировалось именно с ней. Признаюсь, долго думали, крутили, вертели – была масса вариантов! Как-то сидели на даче с родственниками, и в какой-то момент моя свекровь говорит: а, может быть, «Мохито»? Я тут же понимаю, что это – отлично, то, что нужно! «Мохито» – коктейль услуг, а сейчас – это освежающий коктейль мыслей, идей.

– Бюро проектов «Мохито» уже 8 лет! А как вы пришли в этот бизнес?

– Я родилась в Ленинграде, и тяга к творчеству у меня с детства. Помню, что очень любила рисовать, всегда

нравилось делать что-то своими руками, я от природы – гуманитарий. Родилась в очень скромной семье, нас с сестрой воспитывала мама. Она постоянно пропадала на работе, поэтому записывала нас во всевозможные кружки, чтобы забирать попозже. Там мы шили, вязали и практически все декоративно-прикладные виды творчества с сестрой знали и любили. Потом я поступила в институт им. Герцена, на кафедру музейной педагогики. На тот момент это был чуть ли не единственный факультет, куда не нужно было сдавать естественные науки (смеётся).

Года четыре я так и работала на экскурсиях, и, наверное, меня всё устраивало. Работа сезонная, денег с сестрой мы зарабатывали прилично, поэтому идти в офис на фиксированный оклад я не хотела. Параллельно было очень много подработок перед тем, как я попала в рекламное агентство. Там трудилась три года, а потом меня уволили. Год сидела дома, но мои клиенты звонили и просили помочь, говорили, что хотят со мной работать... Из дома я помогала им делать какие-то сувениры, а через год один из моих друзей сказал: «Алёна, я вижу, что у тебя – талант!» Вселил в меня уверенность, дал денег, и мы открыли «Мохито»...

Нет, я думала, что буду актрисой, моделью, в институте поняла, что педагогом в школе я не хочу быть, потому что дети очень жестокие, а мне хотелось какой-то известности, публичности, но никак не бизнесумен, так как это было для меня что-то со-

вершенно новое! И я в принципе не осознавала, во что вписываюсь. Я не оканчивала никаких курсов как руководитель, не знала, как коммуницировать с людьми, с сотрудниками... офис, сметы, финансы – это вообще всё не моё. Но Артём, учредитель «Мохито» – это тот человек, который в меня поверил, постепенно, плавно и тихо подводил ко всему, говорил: «Алёна, давай так попробуем, давай так». Это моя опора, мой тыл. Благодаря ему я ничего не боялась, экспериментировала, пробовала. Я понимаю, что без его поддержки точно не было бы абсолютно ничего. Он всегда в тени, все знают, что «Мохито» – это я, но «Мохито» – это мы! Я всегда ощущаю его присутствие, для меня очень важна эта стена, плечо.

– А что самое важное на ваш взгляд?

– Всему можно научиться, всего добиться, главное – не бояться, с возрастом всё тяжелее и тяжелее решиться на поступки, особенно в бизнесе. Пока молодой, нужно верить в себя и ничего не бояться. И мне очень повезло, что меня окружает настоящая команда. Если я понимаю, что проваливаюсь в финансовой сфере, я беру хорошего бухгалтера; если я понимаю, что мне по креативу кого-то не хватает, то появляются дополнительные специалисты-дизайнеры. Я в какой-то момент приняла для себя решение окружать себя людьми, которые помогают закрыть мои пробелы, и мы все вместе идём вперед. Самое главное, что мне



все верят. Вот самую безумную идею предложу, и все говорят: «Да, Алёна, это круто!» Потому что если я так сказала, это действительно сработает. Но и я, в свою очередь, учитываю мнение абсолютно всех в офисе, ко мне может подойти кто-то с производства и сказать, что надо сделать – так! И я прислушаюсь, это знают и ценят.

– Алёна, компания стартовала, когда в команде было 4 человека, сейчас – больше 20! Какие качества в людях вы особенно цените?

– Для меня самое важное, чтобы человек не был негативно настроен, чтобы я не слышала каждый день нытьё и занудство. Доброта – однозначно, безусловно – отзывчивость. И, конечно, активная жизненная позиция! Важно, чтобы нам было комфортно, ведь на работе мы проводим много времени.

Честно скажу, я не родилась руководителем – мне пришлось им стать. Очень сложно увольнять людей, это проблема для меня. Я вообще не строгий руководитель: долго говорю, объясняю, обучаю, но если в конце концов не складывается, я могу жёстко отрезать.

– А вы общительный человек. У вас много друзей?

– Даже не знаю... На самом деле, со многими людьми, которые были в моей жизни, я перестала общаться. Думаю, что просто разошлись интересы. На первое место встало «Мохито»,



муж на тот момент, а все друзья ушли куда-то на второй план. И сейчас у меня очень узкий близкий круг: три, пять человек плюс состав «Мохито».

– С чего компания начинала, и чем сегодня вы готовы удивить корпоративного заказчика?

– Тут действительно нужно вспомнить, а с чего всё началось... Самыми сложными были первые три года работы, но бросить дело и в мыслях не было! Тем более, что все, кто у меня работает – они очень важны для меня, я обязана была выдать зарплату, обеспечить рабочие места, хороший компьютер, себе только потом, если что-то останется... В тот период мне особенно помог мой учредитель – Артём, который и дал деньги на бизнес. Он ни разу меня ни за что не ругал, не говорил: а почему ты не рассчитала тут и там – никогда не перекаладывал ответственность... Он всегда спокойно подходил к решению проблем, говорил, что всё хорошо, всё «поедет», мы с тобой в плюсе. И только на четвёртый год в компанию пришла первая прибыль.

Первые два года мы работали без сайта, в маленькой комнатке размером 20 кв. м. Про нас узнали только через три года, когда мы стали вкладываться в подарки и в рекламу.

Тогда у компании был такой слоган: «Живые подарки – подарки ручной работы». На тот момент в Петербурге практически никто не делал так называемые «бабушкины» наборы. Например, чай, варенье... К нам быстро пришли большие заказы. Года два, три назад это направление стало очень «попсовым», и я поняла, что нам срочно нужно менять линейку!

Благодаря ассоциации МАПП мы стали ездить на зарубежные выставки, меня путешествия очень вдохновляют, я люблю постоянно учиться чему-то новому! Сейчас у нас в «Мохито» главная фишка заключается в том, что под каждого клиента мы придумываем легенду, слоган, историю и очень серьёзно работаем с упаковкой.

Плюс мы стараемся продвигать эко-сувениры, всё-таки заботимся о

нашей стране, и клиентов приучаем к тому, чтобы подарки были полезными!

– Можно ли составить портрет вашего заказчика?

– В основном наши заказчики – это женщины. Например, на 23 февраля мы сделали 40 мужских подарков, а на 8 марта – около 200 женских. Поэтому наш заказчик – точно женщина, 25–30 лет, девушка стильная, умная и ухоженная, и она любит посещать интересные мероприятия. Тенденция последнего времени – модные подарки, но за счёт упаковки они получаются необычными и оригинальными. Например, когда мы делали варенье с морозкой, клиенты очень благодарили, что мы навеели им добрые детские воспоминания.

Мы постоянно что-то придумываем. Например, сейчас окунулись в восточную культуру, делаем подарки в японском стиле... Экспериментируем, одним словом.

– Кого бы ещё вы хотели видеть в числе своих заказчиков?

– Очень хотелось чтобы среди наших заказчиков появились военные, силовые структуры, авиаслужбы, подводные лодки, МЧС... Хотелось бы плотнее работать с Москвой.

Сегодня мы сотрудничаем с некоторыми заводами в Петербурге, внедряем в работу наши современные подарки ручной работы. И то же самое мне хочется сделать в гоструктурах, чтобы нашим военным дарили не просто ежедневники или портмоне, а что-то интересное! И не алкоголь: по этикету этот подарок считается дурным тоном.

– Алёна, ваши цели на ближайшие несколько месяцев?

– К лету хочу расширяться и увеличить производственные мощности. В целом – это пока секрет, но мы идём вперёд! (Улыбается.) Мы растём, только с Нового Года у нас в команде – плюс четыре человека, и мы расшири-

ли офис. Мечтаю привлечь крупных заказчиков, крупные бренды. Хочется, чтобы появились компании, которые так же заботятся о своём клиенте, как и мы. Возможно, буду рассматривать сотрудничество с западными компаниями. Главная моя цель – масштабирование, узнаваемость «Мохито» за пределами Петербурга!

– Каким вы видите будущее каталожных, сувенирных компаний и рекламных агентств?

– С каждым годом наш заказчик становится всё капризнее и капризнее: если раньше он мог купить просто синий ежедневник, то сейчас у этого синего ежедневника огромное количество оттенков, и он выберет тот, который ему необходим. Считаю, что в нашей отрасли будущее есть только у тех компаний, которые делают что-то качественное и красивое! Сейчас уже не востребовано то, что можно было раньше продать за 100 рублей. Сегодня важны и материал, и как будет ручка писать, и какого цвета паста и т. д. Останутся именно думающие компании, какая-то интеллектуальная составляющая – она сто процентов будет. Сегодня очень большой выбор, а современный заказчик разборчив – это творческий человек, интеллектуал.

Думаю, что каталожные компании в конечном счёте станут интернет-магазинами и будут работать напрямую с корпоративными заказчиками, РА им перестанут быть интересны как посредники.

У рекламных агентств без творческой составляющей, которые ничего сами не делают и не создают, а только занимаются перепродажей, нет будущего. Это вопрос времени. ●



Бюро проектов «Мохито»
+7 (812) 320-06-50 / 320-40-17
reklama@mojito-spb.ru
www.mojito-spb.ru

ПЕЧАТАЕТСЯ В СОКРАЩЕНИИ, ПОЛНЫЙ ВАРИАНТ ИНТЕРВЬЮ БУДЕТ ОПУБЛИКОВАН НА САЙТЕ WWW.IAPPP.RU

15 НОЯБРЯ — ДЕНЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ!
Присоединяясь к инициативе МАПП «ПОКУПАЙ РОССИЙСКОЕ»,
вы поддержите российского производителя!