





ОЛЕКСІЙ ДЕЛІ,

ВЛАСНИК КОРПОРАЦІЇ «ГЕКТАР»:

«Є БІЛЬШ ВИСОКА МЕТА, НІЖ ПРОСТО ОТРИМАТИ ПРИБУТОК»

ДУЖЕ БАГАТО РЕЧЕЙ У ЖИТТІ СТВОРЮЄТЬСЯ НЕ ЗАВДЯКИ, А ВСУПЕРЕЧ. ТАК І МОЛОДА КОРПОРАЦІЯ «ГЕКТАР» ЗА ТРИ РОКИ СВОГО ІСНУВАННЯ СТАЛА ЦЕНТРОМ ОПТОВО-РОЗДРІБНИХ ПОСТАВОК ПОСІВНОГО МАТЕРІАЛУ, ЗАСОБІВ ДЛЯ ЗАХИСТУ РОСЛИН, МАКРО- й МІКРО- ДОБРИВ. А ВСЕ ПОЧАЛОСЯ З ТОГО, ЩО МАЙБУТНІЙ КЕРІВНИК КОМПАНІЇ, ЯКИЙ ВИРІС У РОДИНІ ФЕРМЕРІВ, БАЧИВ, ЧОГО НЕ ВИСТАЧАЄ В НЕЛЕГКІЙ ПРАЦІ ЗЕМЛЕРОБІВ ДУЖЕ СУВОРОГО НА ПОСУХУ КРАЮ, А САМЕ: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДІЙНИМИ МАТЕРІАЛАМИ, ЩО З ПОСІВУ, А ЩО З ДОГЛЯДУ. ТОМУ, МАБУТЬ, І З'ЯВИВСЯ ЦЕЙ УПРАВЛІНЕЦЬ ІЗ МЕНТАЛІТЕТОМ ЗАХІДНОГО МЕНЕДЖЕРА, ІЗ ВИСОКИМ РІВНЕМ ЕФЕКТИВНОСТІ, ІЗ СУЧASNIM ЦIVІLІZОVANIM PІDХODOM DO VEDENNЯ CПРАВ, ІЗ УМІННЯМ ПРАЦЮVATI V UMOVAХ BAGATOZADAЧНОСТІ Й NA REZULYTAT.

ТЕКСТ: НАТАЛЯ ТОФАН

ФОТО: ВАЛЕНТИН ПИСЬМЕННИЙ, ОЛЕНА МИЛЬNIKOVA

Досить скромно Олексій Георгійович зазначає: «Усе почалося з інтернет-магазину в 2015 році, і так для більш якісного обслуговування наших клієнтів потроху розкрутилось у корпорацію. Далі пішли в офлайн-продажі — шляхом відкриття агромаркетів. У вересні 2017 року ми відкрили перший магазин-агромаркет, а протягом піврока — ще 25». Також за піврока зросла, і суттєво, кількість співробітників.

Назву компанії керівник обрав сам, адже вона водночас і коротка, і ємна, і близька кожному аграрію. Олексій Делі бізнесу навчався сам: «Це приходить саме собою, - мабуть, інтуїція». У нас зібралася гарна команда. Я більше займаюся рухом компанії, відбираю векторні напрямки».

Зараз країна особливо потребує відповідальних та дієвих керівників нової генерації, які здатні творити нове. Корпорація «Гектар» — унікальна, єдина в Україні. Вона відрізняється принципово

новим підходом до організації продажів. Аналогічних, щоб відкрити агромаркети по райцентрах, де кожен споживач, незалежно від масштабу сільськогосподарської діяльності, зможе отримати повноцінний агрономічний супровід і першокласний сервіс обслуговування, досі не з'являлось. Таким чином втілюється ідея створення підприємства — дати змогу розвиватися навіть дрібному фермеру, навчити працювати з якісним продуктом, бо компанія має справу тільки з офіційною продукцією, і наразі корпорація в такому стані, який називають «нон-стоп»: «Ми майже не відповічаємо».

Зараз дуже напружений графік, нам треба оперативно працювати. Якщо брати засоби захисту рослин, то це як аптека: люди приїжджають із полів, бо рослинам потрібні «ліки». Ми на даний час дуже ретельно працюємо над асортиментом і над швидкою доставкою». ➤



#Олексій Делі

#Віталій Левченко

«Проте, сьогодення не заважає дивитися в майбутнє й будувати плани, — ділиться намірами керівник компанії. — На сайті маємо розмістити цікавий інтерфейс, щоб на ньому люди могли замовити й одержати товар. Вони будуть бачити залишки товару в магазині, а в мобільному додатку відстежувати рух замовлення.

Виробники продукції допомагатимуть формувати залишок у магазинах — вони краще знають свій асортимент, попит на сезонність, тому ці моменти ми передамо їм. Маємо намір у поточному році збільшити обороти мінімум у три рази».

Надихають керівництво на нові ідеї, напевно, доброзичливі відгуки клієнтів, оскільки вони да-

ють зrozуміти, що ця справа потрібна, і понад 52 000 виконаних замовлень, і позитивних відгуків говорять про сумлінну роботу фахівців компанії.

Звичайно, клієнтам подобається такий сервіс, коли максимально задовольняються потреби і вирішуються проблеми, з якими стикаються аграрії. Негласний девіз корпорації: «Ми будуємо бізнес на постійних клієнтах» стрім-

ко надав компанії популярність (агромаркети працюють у Миколаївській, Одеській, Запорізькій областях), тому вона на цей час нараховує вже понад 10 тисяч клієнтів, але головне те, що керівництво прагне удосконалення роботи існуючих агромаркетів і відкриття нових, має намір кредитувати й забезпечувати повний цикл робіт в аграрній сфері. ♦

ПОНАД 52 000 ВИКОНАНИХ ЗАМОВЛЕНЬ І ПОЗИТИВНИХ ВІДГУКІВ ГОВОРЯТЬ ПРО СУМЛІННУ РОБОТУ ФАХІВЦІВ КОМПАНІЇ

Є БІЛЬШ ВИСОКА МЕТА, НІЖ ПРОСТО ОТРИМАТИ ПРИБУТОК