

Запись_встречи_12_11_2025_18_01_09_запись.webm

Дата транскрипции: 12.11.2025 22:36

Длительность: 00:15:40

Теги: Бизнес, Сотрудники, Нейросети

Участники: Интервьюер Руслан, Предприниматель

Краткое содержание

В разговоре обсуждается небольшой бизнес, связанный с фотопечатью, который ведёт предприниматель, сталкивающийся с минимальным использованием услуг бухгалтера и отсутствием юридических специалистов. Основная проблема бизнеса - нехватка сотрудников и необходимость организации труда, особенно в связи с предстоящей операцией владельца, что ставит под угрозу нормальное функционирование. При этом предприниматель пока не использует нейросети для развития и рекламы из-за отсутствия ресурсов и персонала для выполнения увеличенного объёма заказов. Также затрагиваются вопросы расширения бизнеса, аренды помещений и сложности с поиском и мотивацией работников.

Расшифровка

[00:00] Интервьюер Руслан: Думаю, что потом этот легче было посмотреть. Так, короче, мы... Проанализируй, я понял. Мы делаем с друзьями такую штуку типа нейронка, которая помогает таким предпринимателям задачи решать, не тратя деньги и время на профессиональных специалистов других.

[00:25] Предприниматель: Вот.

[00:26] Интервьюер Руслан: Мы вопросы подготовили. И первое - это как часто ты вообще сталкиваешься с подрядчиками, типа бухгалтеры, юристы и все такое?

[00:41] Предприниматель: Очень редко. У меня бухгалтер, получается, три раза в год мне просто отчет отдает, который я оплачиваю по налогам, за патент. Даже получилось так, что государство сделало Всё это связало с личными налогами, то есть за землю тоже через неё всё делается.

[01:04] Предприниматель: Всё, то есть это три раза в год, ну там, то есть ну всё, больше она мне не нужна. Юристы тоже мне не сталкиваются, Аксинья она.

[01:14] **Интервьюер Руслан:** То есть только бухгалтер три раза в год?

[01:18] **Предприниматель:** Только бухгалтер три раза в год. Самый вообще минимум, который можно представить.

[01:23] **Интервьюер Руслан:** А где ты его находил или обращался к кому-то?

[01:29] **Предприниматель:** Через знакомых. Бухгалтер местный, потому что где-то онлайн в каком-то другом городе бухгалтер искать зачем. Она знает нашу налоговую в Наре, туда сама приезжает, если что, какие вопросы. А стороннего бухгалтера искать Она же не поедет в Нарву какой-то вопрос решать, правильно, из Москвы.

[01:52] **Предприниматель:** Какой-то мелочный или не мелочный. Хотя если она возьмется за это, ну это надо какие бабки ей тогда платить. Поэтому наша местная бухгалтерия, она как бы на сто процентов справляется со своей задачей.

[02:06] **Интервьюер Руслан:** То есть важнее всего, если выбирать между ценой, репутацией, качеством и личным доверием, то это...

[02:19] **Предприниматель:** Ну, местный бухгалтер, который свой, который рядом. Который имеет непосредственный, быстрый, легкий доступ к той налоговой, где он обслуживает. То есть, если налоговая в Наре, я обслуживаюсь в Наре, то и бухгалтер должен быть в Наре. Какие-то решать вопросы. Она там лично знает кого-то, то есть она там постоянно ходит.

[02:40] **Предприниматель:** И проще решить вопросы здесь для меня, чем ежели кто-то будет сторонним бухгалтером московский из другой города.

[02:51] **Интервьюер Руслан:** Поэтому только так. А сколько времени занимает вообще взаимодействие с ней?

[03:00] **Предприниматель:** Нисколько. Она мне в WhatsApp отправляет бумажки, которые надо оплатить. Я их плюс-минус сверяю. И всё, просто по QR-коду оплачиваю через расчётный счёт налогов и всё. У меня патент, у меня ничего сложного нет, у меня не упрощёнка, у меня там не обменёнка, не УСНН, там какие есть эти налоговые ставки.

[03:26] **Предприниматель:** У меня патент, всё, там оплата идёт два раза в год, всё.

Фиксированная сумма. Хорошо.

[03:35] Интервьюер Руслан: Нет.

[03:50] Предприниматель: У меня никаких юридических вопросов. Какие у меня могут возникнуть юридические вопросы? В смысле финансовые вопросы? Как я решаю финансовые вопросы? Не понимаю вопросов. Есть выручка. Закончился товар. Закупил у поставщика.

[04:12] Предприниматель: Посмотрел по количеству. Отправил им, чем мне надо. Они мне прислали счет через расчетный счет, также через QR-код. Без всяких этих наборов. Я сканировал QR-код, все. Платежка ушла, они все увидели и прислали мне заказ. Все вообще быстро. У меня нет проблем в моем бизнесе.

[04:32] Предприниматель: У меня проблема в моем бизнесе, знаешь, какое? Отсутствие тебя в моем бизнесе. Отсутствие сотрудников, так сказать. То есть у меня сейчас проблема в сотрудниках. У меня проблема в сотрудниках. У меня сейчас, ребят, зарплата уже от 50 тысяч, даже учитывая, если это даже серпантин. Вот. И вот самая проблема.

[04:53] Предприниматель: И сейчас мне, Руслан, надо ложиться на операцию, потому что я дом строил, когда надорвался. У меня сейчас попытческая грыжа. Сейчас где-то, наверное, в начале декабря мне на операцию. Три дня я буду просто лежать. Сказали, вообще никаких нагрузок. А потом три месяца никаких физических там тяжелых нагрузок.

[05:15] Предприниматель: Как это сделать, я сейчас вот не знаю. Потому что ты знаешь, что у меня там и кружки тяжелые, и если поставка придет, даже с футболками там коробочек таскать, ну, буду как-то выкручиваться. То есть я привожу к итогу, что я тебе тут на самом деле бесполезен. Я тебе не помог сейчас вообще ни в чем.

[05:36] Интервьюер Руслан: Да нет, на самом деле.

[05:37] Предприниматель: Бизнес у меня мелкий. Да, ну прекрасно, я рад. Надо все анализировать.

[05:43] Интервьюер Руслан: Да, про то используешь ли нейросети в боте как-то?

[05:50] Предприниматель: Нет, не использую. Времени нет. И куда мне их использовать? Для рекламы? Если мне запускать рекламу, оплачивать это, получается, значит, я запустил рекламу, ко мне повалил еще народ, правильно? Ну, для чего реклама пускается? А куда ко мне повалит народ, если у меня сотрудников нет и мы и так не справляемся? Тут взаимосвязано. Мне надо сначала найти, кто будет выполнять тот объем, который ко мне придет после рекламы какой-то крутой, да, даже если вот с нейросетью.

[06:19] Предприниматель: Потому что, ну, нейросеть, я как бы, ну, понимаю, что это, да, за ним будущее и в рекламе, и в жизни, и в интересах, и люди будут заказывать. Сейчас просто фотки печатают. Сейчас вот самая фишка то, что это вот старые фотки мы оживляем, да, там на 5 секунд, на 10 секунд. Вот это я как бы, ну, применял для личного использования, для бизнеса. Вот.

[06:41] Предприниматель: Куда-то это на поток куда-то ставить, но это нет. Бизнес - это когда я организовываю процесс. И в своем большинстве времени занимаюсь личными делами, так сказать, детьми, обучением, их развитием. А для этого мне нужна сейчас вот моя болезнь сотрудники. Мне двоих человек набрать, и я тогда буду думать о рекламе.

[07:05] Предприниматель: Вот у нас сейчас еще торговый центр один откроется в Наре, где Малькова. Там какой-то будет супер-купер кинотеатр, Москва какая-то заезжает. Калибр - это какая-то такая штука, которая лицензии не может купить на какие-то культовые фильмы. Но сейчас это неактуально, потому что сейчас санкции, то есть не все фильмы до нас доходят.

[07:30] Предприниматель: Я хочу туда тоже залезть. Там сказали, получается, внизу будет лента, А, нет. Внизу будет этаж ШАН, по-моему, или это не суть.

[07:51] Предприниматель: Какой-то гипермаркет. Второй этаж они отдают для... Почему им там разрешили построиться? Какая-то вот ЖКХ, не ЖКХ, какие-то платёжные вот эти вот, коммунальные какие-то услуги. Весь второй этаж под это пойдёт. Только это не МФЦ, а какая-то, не знаю, что-то мне сказали, я так и не понял, что это за система. Они переедут туда, вот напротив стоит двух- или трёхэтажный, вот где строится и торговый центр, напротив стоит такой домик небольшой, там три

этажа там сколько.

[08:25] Предприниматель: Вот эти вот ребята, они переедут как раз вот туда, весь второй этаж займут. Ну какие-то там коммунальные платежи, я не знаю. А вот, а третий этаж, это будет фудкорт, соответственно, и кинотеатр. И плюс я там, мне кажется, тоже вольюсь, потому что у меня новая услуга.

[08:47] Предприниматель: Пытаюсь туда, ну попробую найти контакты и туда. Слышно меня сейчас, нет? Да-да-да. А, всё, ага. Вот. Но опять же, мне нужны сотрудники, потому что мне даже вот эти два отдела я не могу с сотрудниками закрыть. Мне два человека надо. Сейчас вот Новый год, мне сейчас грыжу вырежут, и чё, и как мне сейчас с Новым годом справляться?

[09:10] Предприниматель: Я не знаю. Или я буду откладывать, наверное, операцию, да, после Нового года. Чтобы мне как-то восстановиться. Ну, это там пупочная грыжа, два прокола делают, но нагружать организм нельзя. А даже вроде казалось бы, фотосалон, но все равно приходится что-то туда-сюда таскать что-то.

[09:31] Предприниматель: Ну, как-то не знаю, корсет, не корсет, как-то что там надевать. Или как-то там, не знаю, просить кого-то договариваться. Потому что мне не хочется после операции взять и думать, а, это один разок коробочка. Думаю, фиг с ней, потом хоп и... Впоследствии, может быть, ну его нафиг. То есть у меня сейчас проблема только с сотрудниками.

[09:55] Предприниматель: Когда, понимаешь, когда вот даже бизнес большой, и чтобы его раскручивать, нужны ресурсы, да, это вот, ну ресурсы-это люди основные, которые будут, ну, выполнять, правильно выполнять, с настроением, чтобы им работа нравилась. То есть у меня такая, ну, знаешь, творческая, да, как бы не монотонная. Мне кажется, у меня интереснее, чем, например, в Макдональдсе, там, в бургеркинге.

[10:18] Предприниматель: То есть это для сравнения. Я не знаю, я там не работал, но мне кажется, там какой-то трэш работал вообще.

[10:24] Интервьюер Руслан: Ну, на ногах, да.

[10:25] Предприниматель: Вот, там какая-то... У меня тоже сложности бывают, да,

клиенты разные, люди там, общение. То есть это доморазм иногда доходит прям, смотришь и думаешь, ааа, блин. Ну да. Вот, ну это как бы мелочи. Ну вот люди, когда будут люди, тогда можно будет думать и о нейросетях.

[10:46] Предприниматель: То есть сделать клевую рекламку, чтобы его прям запустить, и люди сейчас прямо «Вау!» И народ, молодежь полетели, что-то там такое делать. И мне опять, чтобы что-то новое, так сказать, «производить»... «Производить», наверное, не то слово, не знаю.

[11:09] Предприниматель: Ну, что-то новое, еще новый товар какой-то внедрять, мне нет на это времени, потому что я сейчас занят, я сейчас сам сотрудник. И у меня нету еще, как сказать, площади такой. Мне то, что дали, вот пассажи, вот этот квадратик, это очень мало. Если бы я знал, что так пойдет хорошо, я бы, ну, другое место взял, там был еще вариант.

[11:35] Предприниматель: А сейчас они меня никуда не хотят переталкивать. Там место одно освободилось, я им тыкнулся, давайте меня туда. Они такие, нифига, нельзя. Но я потом узнал, знаешь, где место? Ты же, ну, серпантинный пассаж, знаешь, да?

[11:49] Интервьюер Руслан: - Ну да.

[11:49] Предприниматель: - Где там все находится. Там вот возле туалета, который нигде лента, а где футкорт? И вот с правой стороны там была какая-то одежда. Там места, ну, больше, чем у меня. Я хотел туда сунуться, потому что одежда-то уехала. Вот, я у нее спросил, она говорит - нет.

[12:11] Предприниматель: Я сначала расстроился, а потом мне сказали, что там место, оно возле туалета, там туалет постоянно протекает, там вонь периодически стоит, там с потолка что-то еще капает. Короче, я как бы рад, что мне его так сразу и не отдали. Они прогадали, а они дурачки. Опять мне ждать моменты, когда там кто-то уедет, соскочит по нашей линии, где место побольше.

[12:37] Предприниматель: Например, вот чемоданы там стоят. Я не знаю, как они выживают там, как они живут. Потому что чемоданы, ты понимаешь, да, они как бы... Ну сколько человеку нужны чемоданы, правильно? Вот.

[12:59] Предприниматель: А фотки периодически приходят, печатают, печатают. Копии много делают, это как бы такое. Ну, может, это я со своей стороны смотрю, им там виднее. Они сидят на чемоданах, кушают и кайфуют, что они хорошо, дай-то Бог. Мне не хватает сейчас людей и не хватает сейчас вот места. Мало мне места. Мне сейчас тесно там в этом квадратике. Вот, все у меня.

[13:22] Интервьюер Руслан: А еще какое устройство чаще всего используешь? Ноутбук, телефон, планшет обычно?

[13:33] Предприниматель: Ну, на компьютере сижу. Все макеты, но на компьютере. Компьютера, принтера, черно-белые, фото-принтеры, сублимационные. Ну, ты это знаешь.

[13:48] Интервьюер Руслан: Да. Еще вообще было ли такое, что ты как-то сталкивался с государственными закупками или тендерами?

[14:00] Предприниматель: Нет.

[14:03] Интервьюер Руслан: Не интересовался?

[14:05] Предприниматель: А как мне? Нет, не интересовался, потому что опять упрутся все куда сотрудники. То есть, допустим, залезу в какой-то тендер, окей, выиграю я такой, блин, клевый там заказ, там, госзаказ на, не знаю, на 500 футболок, да? А кто их будет делать? Потому что вот та текучка, которая сейчас присутствует, мы вот справляемся вот так вот как бы.

[14:33] Предприниматель: Найдём натяжечку. Потому что я уже объявление повесил, у меня от 50 тысяч зарплаты, и как бы тишина. Никто не звонит, не пишет. Вот сейчас на Headhunter там какие-то два письма, какие-то отзывы пришли, отклик. Ну это как бы я туда посмотрю, конечно, там глушняк что-то тоже.

[14:56] Предприниматель: Что-то молодежь не хочет работать. Они привыкли, может быть, не знать, чем ребята думают. Девчонки думают, может быть, там они смотрят на этих блогеров, которые там жопу вертят, бабки получают, понимаешь? Но это же тут тоже уже все... Блин, это надо, не знаю... Это уже все прошло, уже заинтересованность у людей другая.

[15:20] **Предприниматель:** То есть тут надо чем-то людей удивлять. Ну да.

[15:26] **Интервьюер Руслан:** Ладно, это всё было. Спасибо большое. Очень помог.

[15:30] **Предприниматель:** Да, Руслан, давай. Ждём тебя. У тебя чё там тебе там? А, сейчас это на запись нельзя, или ты, если чё, подотрёшь?