***Наталія Петрівна Луцишин**, Генеральний директор компанії «Айтіко», кандидат економічних наук*

«Виконуйте свою роботу якісно, щоб за неї не було соромно»

ТОВ «Айтіко» є однією з провідних українських компаній у галузі IT, стратегічного менеджменту і бізнес-планування. За підсумками Національного бізнес-рейтингу 2014-2015 років компанія «Айтіко» отримала Срібний і Бронзовий рейтинг «Лідер галузі» в сфері Комп'ютерного програмування. Компанія розробляє продукти на веб, платформі 1С, мобільні аплікації під Android та iOS, є авторизованим розробником компанії Apple. Компанія працює як для українського ринку, так і для зарубіжних партнерів. Реалізовані та підтримуються проекти в США, Канаді, Німеччині, Ірландії, Ізраілі, Китаї тощо.

Наталія Петрівна, розкажіть, з чого розпочався Ваш особистий шлях у бізнесі? Як виникла ідея заснувати IT-компанію?

Власне з IT я почала працювати не відразу. Нашій компанії лише 4 роки. Мій шлях почався у банківській сфері, при чому досить несподівано. Мої батьки – науковці: тато – академік, мама – кандидат наук; зрозуміло, всі очікували, що я також буду займатися наукою. У той час я якраз навчалася в аспірантурі у Волинському університеті на факультеті міжнародних відносин і разом зі студентами поїхала на практику в Польщу. На зворотному шляху ми випадково зустріли делегацію, яка їхала в банк «Пекао» у Луцьк, і їм потрібен був перекладач. А оскільки я знала польську, порекомендували мене. Згодом Голова правління банку запросив мене на роботу як референта-перекладача.

Так почався мій банківський шлях. Але тоді я ще навчалась в аспірантурі, писала дисертацію, викладала в університеті. Було нелегко поєднувати роботу в банку з науковою діяльністю, але таки я захистила кандидатську дисертацію і в 24 роки стала наймолодшим в Україні кандидатом екномічних наук – жінкою. Та зрозуміла, що просто читати лекції мені не цікаво, тому я повністю присвятила себе банківській справі, якій віддала близько 15 років, пройшовши шлях від економіста до директора департаменту та експерта з розробки стратегії розвитку банку.

Пізніше працювала радником інвестора у великій фінансово-промисловій корпорації, потім членом наглядової ради. Але, знаєте, рано чи пізно настає момент, коли розумієш, що є бізнесові ідеї, та їх неможливо втілити, оскільки існує певний бар'єр. Бувало, що ідеї не сприймалися відразу через їхню надмірну революційність та інноваційність. Крім того, хочеш самостійно керувати й мати свободу у прийнятті рішень. Так з'явилася думка розпочати власний бізнес.

Спершу потрібно було вирішити, чим займатися взагалі. Зрозуміло, тим, чим вміємо. Для банківської справи потрібен був значний стартовий капітал. Я проаналізувала ринок, оскільки вже мала досвід, як це добре зробити. Дослідила галузі, які мали хороші перспективи розвитку – це сільське господарство та IT.

Мій чоловік, Сергій Марков, має багаторічний досвід в IT-сфері та неабиякі знання, він допомагає мені у всіх технічних моментах, я маю досвід продаж, стратегічного планування та менеджменту. Так, власне, і постала IT-компанія.

Ми склали стратегію розвитку на-

шої компанії, проаналізували економіку в цілому і виділили ті галузі, в яких спостерігався ріст протягом останніх років. Це транспортні і логістичні компанії, електронна комерція, і вже починалось заміщення паперових видань електронними у видавничій справі. Ми виділили для себе ці три перспективні сегменти бізнесу, у такому напрямку працюємо й досі, і я задоволена, що ми обрали цей шлях.

Що Ви вважаєте своїм найбільшим досягненням на сьогоднішній день?

Нам оцінювати себе складно. Я можу розповісти про те, чого досягнули наші клієнти, або, краще сказати, партнери, бо за роки у нас вже склалися довірливі і близькі стосунки. Візьмемо, як приклад, одну компанію. Спочатку вони відмовилися від нашої стратегії розвитку, погодилися лише через рік. Однак за 3 роки ця компанія збільшила свої обороти у 5 разів! Продумана стратегія, підкріплена новітніми програмними розробками, завжди дає дуже хороші результати! Також ми розробили стратегію для корпорації «Міст», однією з пропозицій було об'єднання всіх зарубіжних підрозділів на єдиній інтернет-площадці для покупок у зарубіжних інтернет-магазинах. Цього року нам якраз вдалося реалізувати цю ідею (наша компанія розробляла цей продукт) і, здається, дуже успішно.

Чи можете Ви пригадати успішно вирішену складну бізнесову проблему, яка становила певну загрозу для роботи?

Знаєте, мене ще батьки вчили, що немає проблем, які неможливо було б вирішити. Це скоріше випробування, які трапляються на шляху для того, щоб людина подолала певний етап і перейшла на сходинку вище. Зрештою, все залежить від нашого ставлення до проблеми. Часто, якщо подивитися на проблему з іншого боку, можна побачити не трудність, а відкриття нових можливостей. Наприклад, коли «впав» потік клієнтів у одній сфері, це означає, що просто потрібно переорієнтуватись на іншу. Адже гроші нікуди не зникають, вони просто «перетікають» з одного місця в інше. Варто лише його знайти. Для цього потрібний аналіз і чіткий розрахунок. Не можу сказати, що були якісь проблеми, які би не вдалося подолати.

Ваші поради бізнесменам-початківцям, як досягти успіху?

Моя порада стосується не тільки початківців, але й всіх, хто будує свою кар'єру на різних етапах розвитку: виконуйте свою роботу якісно, щоб за неї не було соромно. Не через те, що за це заплатять або похвалять, не через те, що можна отримати бажану посаду.

Я завжди старалася якісно виконувати свою роботу, часом робила навіть більше, і не замислювалась над тим, чий підпис буде під моєю роботою. Потрібно робити більше, ніж можеш.

У бізнесі, як і в спорті, відкривається друге дихання. Якщо докладаєш зусиль навіть на 20-% більше своїх можливостей, це не залишиться непоміченим. Крім того, я категорично не сприймаю традиційні методики продаж, які базуються на принципі «дотискання» клієнта, і нікому не раджу їх застосовувати, хіба що вас цікавить одноразова операція і ви більше ніколи цього клієнта не бажаєте зустріти.А це малоймовірно, бо світ тісний.

Я за довготривалі відносини з клієнтами, тому потрібно продавати те, що клієнту дійсно буде потрібне і, що найголовніше, принесе додатковий дохід як зараз, так і в майбутньому. Та й відносини з клієнтами не завжди вимірюються грошима.

Часто ми надаємо допомогу безкоштовно. Якщо ми витратили 2-3 години чи навіть день, щоб підготувати інформацію, яка допоможе клієнтові прийняти правильне рішення і подолати проблему, це того варте. Наші клієнти знають, що вони можуть звернутися за допомогою у будь-який час, і вони її отримають. Я керуюся такою простою формулою: ***«Успіх – це професіоналізм плюс порядність».***

Бесіду вела
Марта КУЛІЙ

ДОВІДКА:

AITICO LLC.
Advantage Information Technologies

Веб-сайт: http://aitico.com/
тел.: +38 032 2354394
моб.+38 050 4305312
e-mail: info@aitico.com