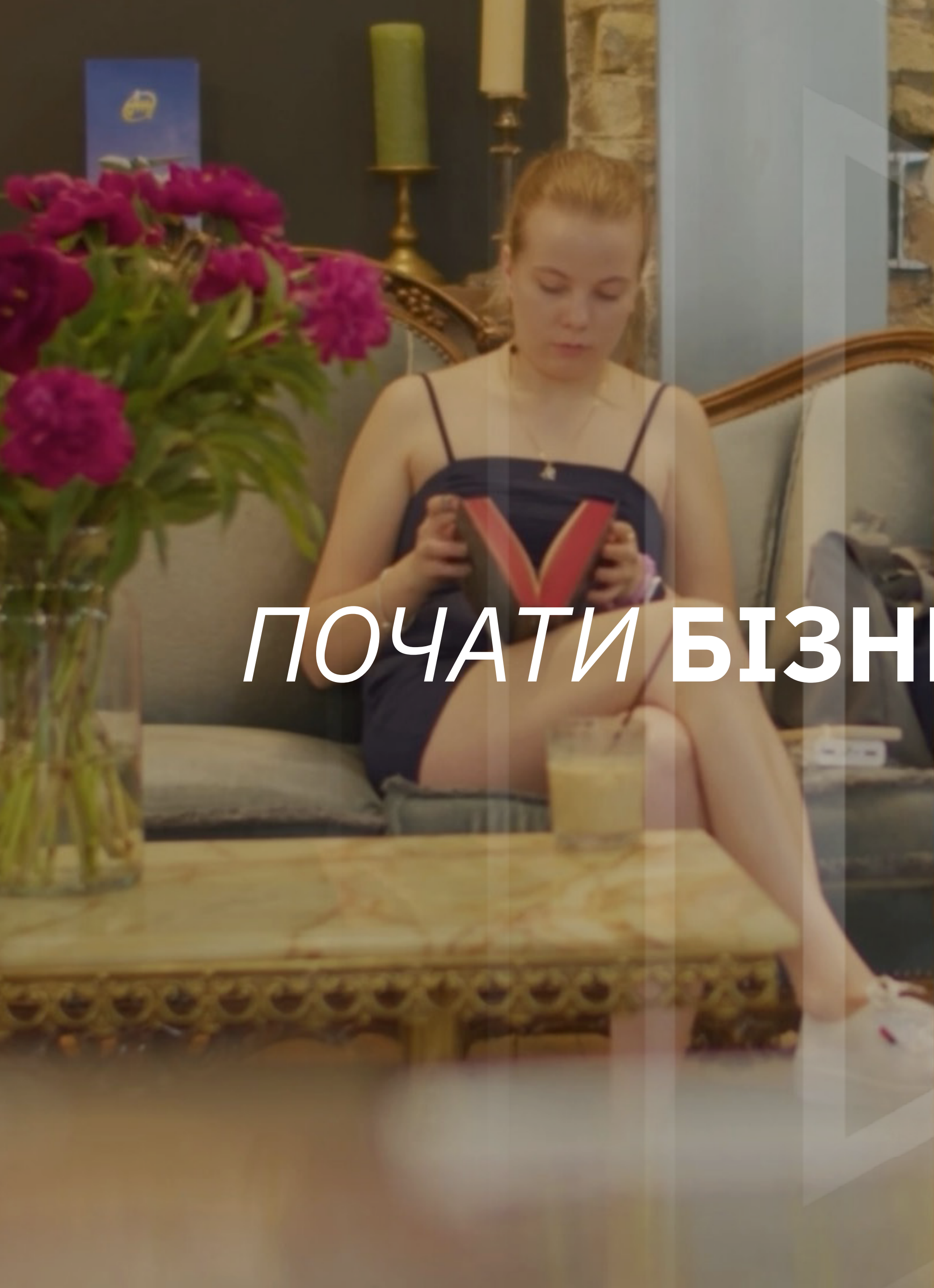
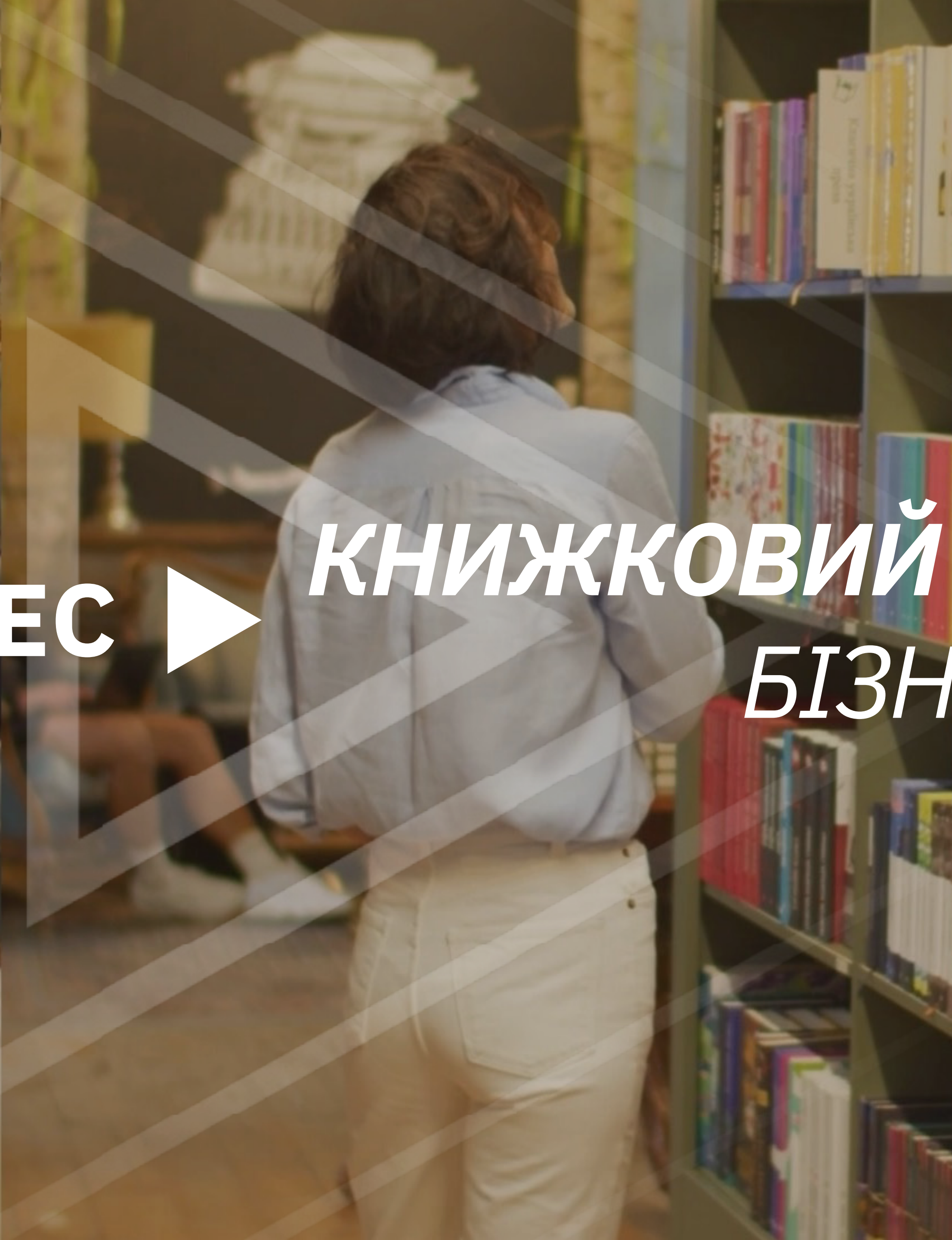




ПОЧАТИ БІЗНЕС ►



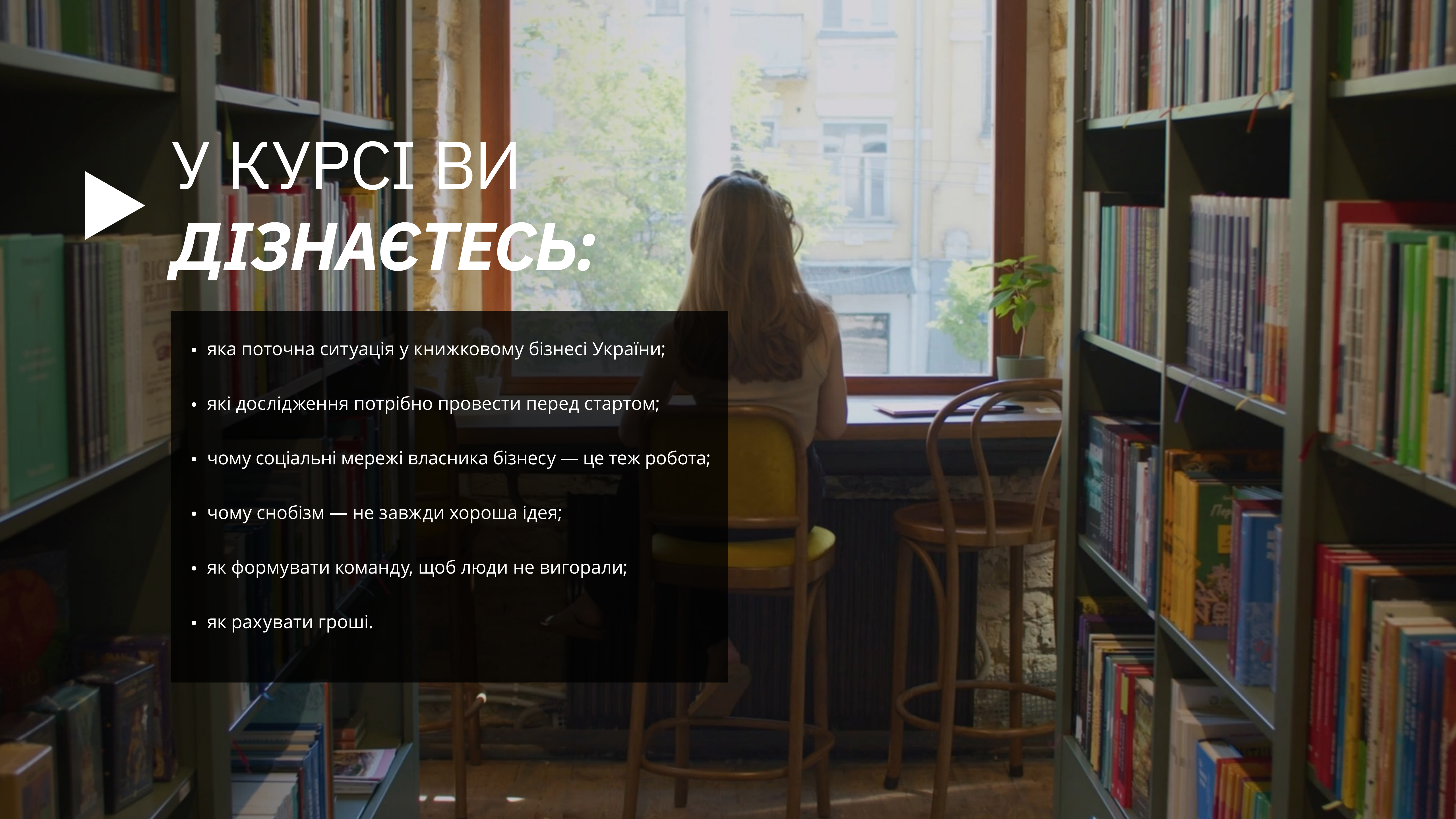
*КНИЖКОВИЙ
БІЗНЕС*

▶ ЛЕКТОР:

ДМИТРО
ФЕЛІКСОВ

Книгарня Readeat відкрилася у розпал повномасштабної війни. Засновник книгарні Дмитро Феліксів упевнений, що вона змінює усталені правила на книжковому ринку України. Проєкт поєднує мережу офлайн-книгарень та інтернет-магазин, побудований за принципом стрімінгового сервісу Spotify.

«Улітку 2022 року я шукав можливості бути корисним і задумався над питанням: що ми відстоюємо у цій екзистенційній війні? Висновок звучав приблизно так: оскільки Росія намагається знищити нашу культуру, то потрібно її захищати через те, що вмію. А вмію я розбудовувати сталі бізнес-моделі. Перша ідея про створення сервісу з продажу українських електронних книжок швидко відпала, коли я побачив, що цей сегмент займає лише 8–10 % ринку. Це означає, що люди хочуть і продовжують читати паперові книги. У суспільстві великий запит на нові обличчя, нові імена, нових зірок. Моя мета — зробити українських письменників сильними».

A woman with long blonde hair is seen from behind, sitting on a wooden chair at a desk in a library. She is looking out a large window at a city street with buildings and trees. The room is filled with bookshelves on both sides, packed with books. A small potted plant sits on the desk near the window. The lighting is soft and natural, coming from the window.

▶ У КУРСІ ВИ *ДІЗНАЄТЕСЬ:*

- яка поточна ситуація у книжковому бізнесі України;
- які дослідження потрібно провести перед стартом;
- чому соціальні мережі власника бізнесу — це теж робота;
- чому снобізм — не завжди хороша ідея;
- як формувати команду, щоб люди не вигорали;
- як рахувати гроші.

▶ БЕКҐРАУНД І ПОЧАТОК НОВОГО БІЗНЕСУ

Досвідчений бізнесмен Дмитро Феліксів вирішив відкрити книгарню з початком повномасштабного вторгнення Росії в Україну. Тоді гостро постала потреба збереження нашої культури. Коли ейфорія від першопочаткової ідеї створити інтернет-книгарню трохи вгамувалася, Дмитро почав робити перші кроки. По-перше, побув зі своєю ідеєю певний час, аби впевнитися, що це довгостроковий проєкт: **«Чи буду я хотіти ним займатися найближчі 10 років?»**. Далі були ґрунтовні дослідження ринку, інтерв'ю з усіма його учасниками, аби зрозуміти проблеми й потреби всіх сторін. Виявилося, що першопочаткова ідея інтернет-книгарні не працюватиме. Так викристалізувалася **«ідея простору, на який усі чекали»**.

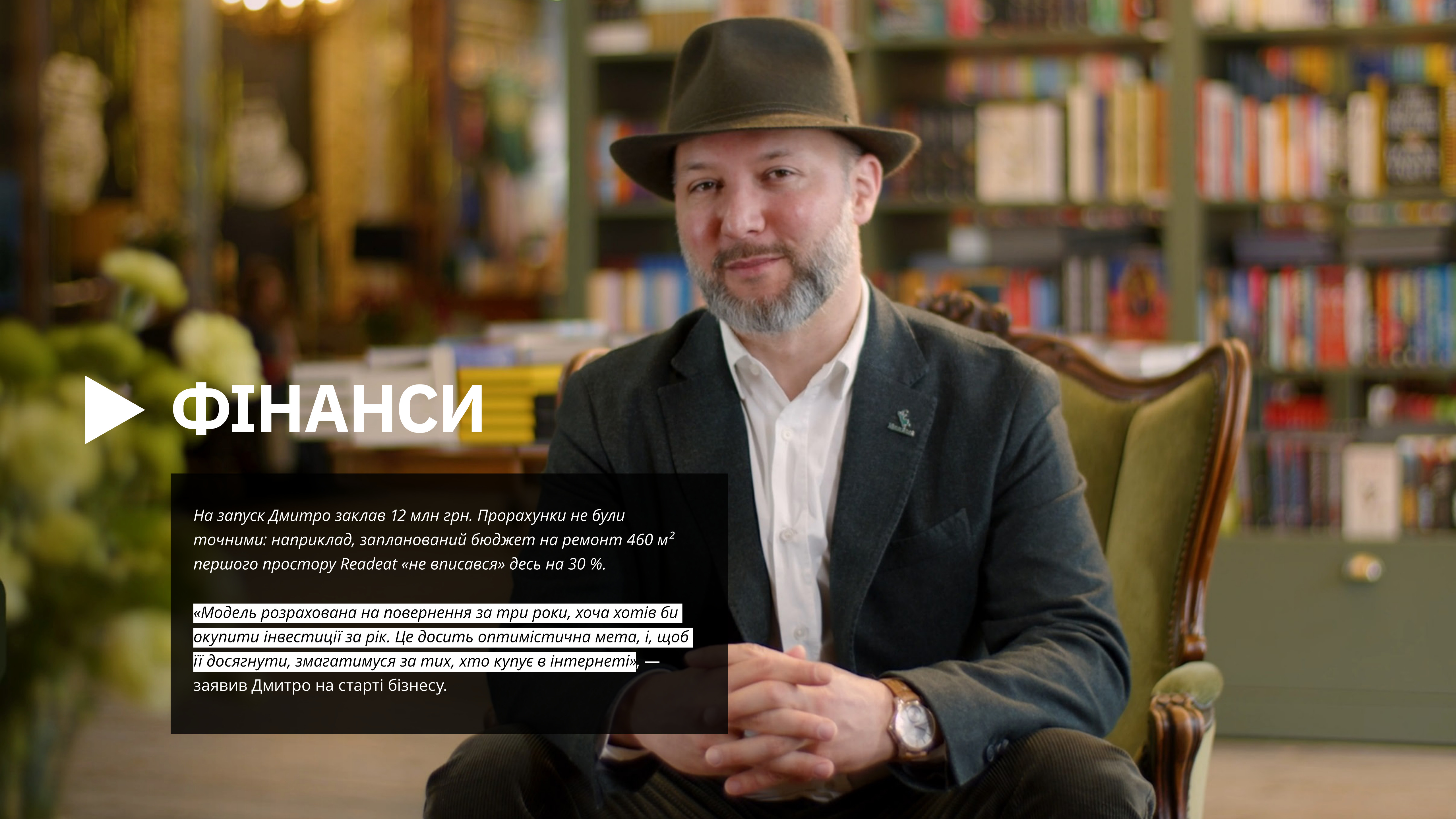




СТРАТЕГІЯ

Дмитро вирішив бути радикально відвертим і побудувати відносини з видавцями так, наче вони акціонери.

«Хочу створити прозору компанію, в якій платять офіційні зарплати, сплачують податки. Публікуватиму фінансову звітність так, ніби ми публічна компанія. Буде доступна інформація про продажі, популярні книжки, поточний стан і плани на майбутнє», — каже засновник Readeat.



► ФІНАНСИ

На запуск Дмитро заклав 12 млн грн. Прорахунки не були точними: наприклад, запланований бюджет на ремонт 460 м² першого простору Readeat «не вписався» десь на 30 %.

«Модель розрахована на повернення за три роки, хоча хотів би окупити інвестиції за рік. Це досить оптимістична мета, і, щоб її досягнути, змагатимуся за тих, хто купує в інтернеті», — заявив Дмитро на старті бізнесу.



ІНТЕР'ЄР ПРОСТОРУ

«Антикварні меблі — питання власного смаку. Я створював простір, у якому мені самому хотілось би бути», — каже Дмитро.

Дослідження показали, що люди хочуть від книгарні затишку. Концепція книгарні-кав'ярні задовольняє цю потребу. Ідею такого простору Дмитро виношував ще за часів, коли багато мандрував. Надихався підприємцем творцями Старбакс. Свої ідеї щодо інтер'єру обговорював із дружиною і дітьми.

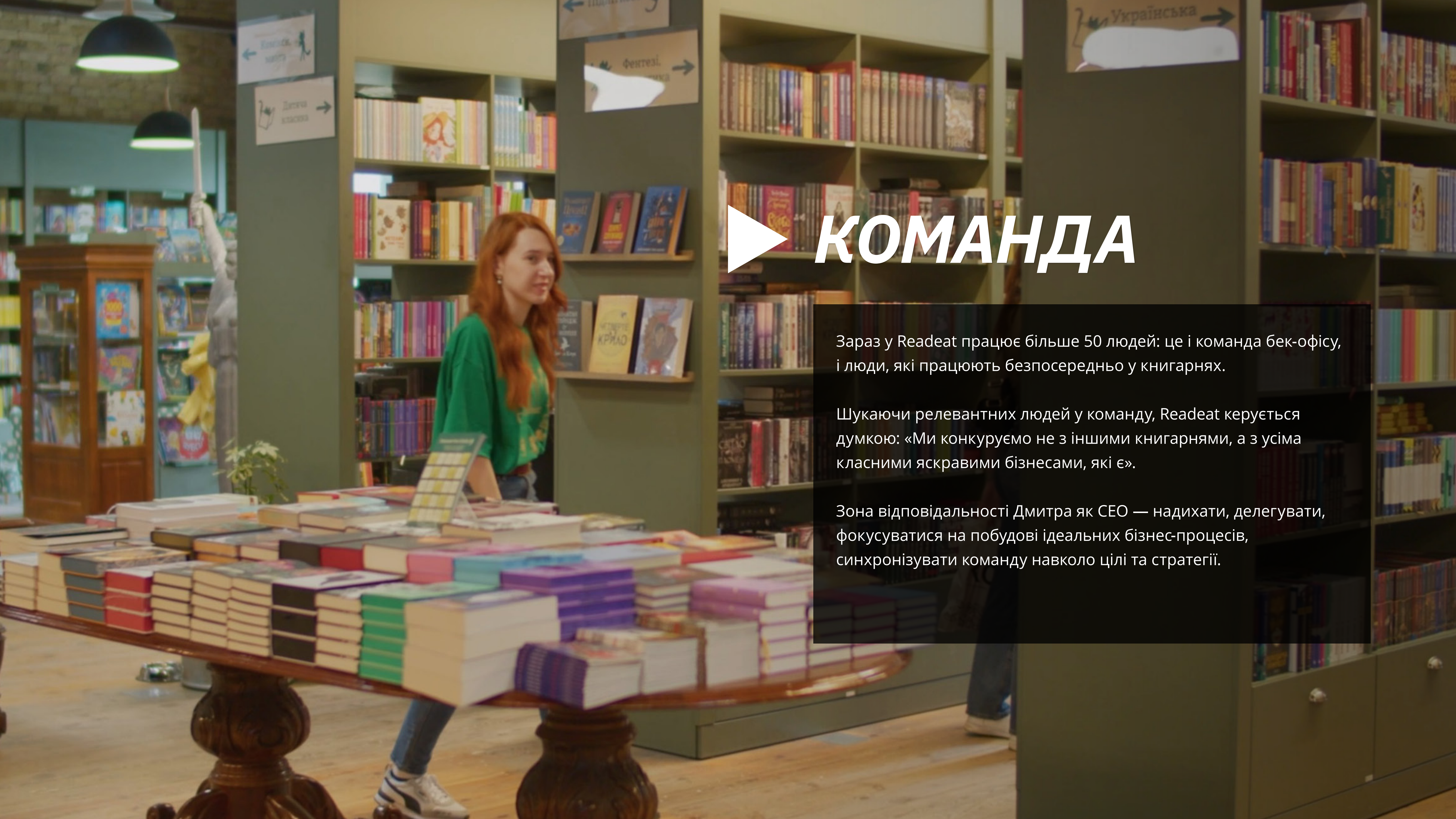
Зараз кав'ярня приносить понад 25 % прибутку Readeat.

► КОМУНІКАЦІЯ

«Власні комунікації — теж робота, яка потребує часу й ресурсу», — переконаний Дмитро. Свої сторінки веде сам, а комунікації Readeat створює команда.

«Наша комунікація грайлива, а наша ікона — кіт, іноді ми говоримо від його імені». Tone of voice Readeat — антиснобізм: не навчати, не повчати, а загравати й розважати; натякати, а не декларувати.





► КОМАНДА

Зараз у Readeat працює більше 50 людей: це і команда бек-офісу, і люди, які працюють безпосередньо у книгарнях.

Шукаючи релевантних людей у команду, Readeat керується думкою: «Ми конкуруємо не з іншими книгарнями, а з усіма класними яскравими бізнесами, які є».

Зона відповідальності Дмитра як CEO — надихати, делегувати, фокусуватися на побудові ідеальних бізнес-процесів, синхронізувати команду навколо цілі та стратегії.



**ЦЕЙ ВІДЕОКУРС РОЗРОБЛЕНО
ЗА СПРИЯННЯ ПРОГРАМИ
РОЗВИТКУ ООН В УКРАЇНІ
ТА ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ
УРЯДУ ПОЛЬЩІ**