

Женя ИЗОТОВА:

Моя жизнь — мой главный проект!

— Когда училась в университете, практически со второго курса начала работать в отцовском журнале. Это была отличная школа. Здесь я научилась мыслить проектами: весь номер надо было продумать, распланировать, смакетировать... Но скоро поняла, что мне не хватает масштаба. И мы с сестрой и подружкой поехали в Москву. Абсолютно в белый свет, в съемную малюсенькую комнату... Но и за нее надо было платить.

Рассчитывали мы только на себя, поэтому с первого дня начали рассылать десятки резюме во всевозможные сферы — журналистика, маркетинг, пиар, организация мероприятий... Это мой принцип по жизни: делать надо много, пусть будут ошибки, но и больше шансов, что что-то сработает! Ходила на десятки собеседований и, в принципе, получила немало предложений...

Но однажды попала на Неделю моды в Москве и увидела людей с рациями — организаторов... Подумала: «Боже, они контролируют весь

мир! Мне тоже нужна рация!» Из всех вариантов того, чем хочу заниматься в будущем, выбрала ивент-агентство. Кстати, за шесть лет работы в этой сфере рация у меня так и не появилась, потому что я генерирую идеи, а реализовывают их другие...

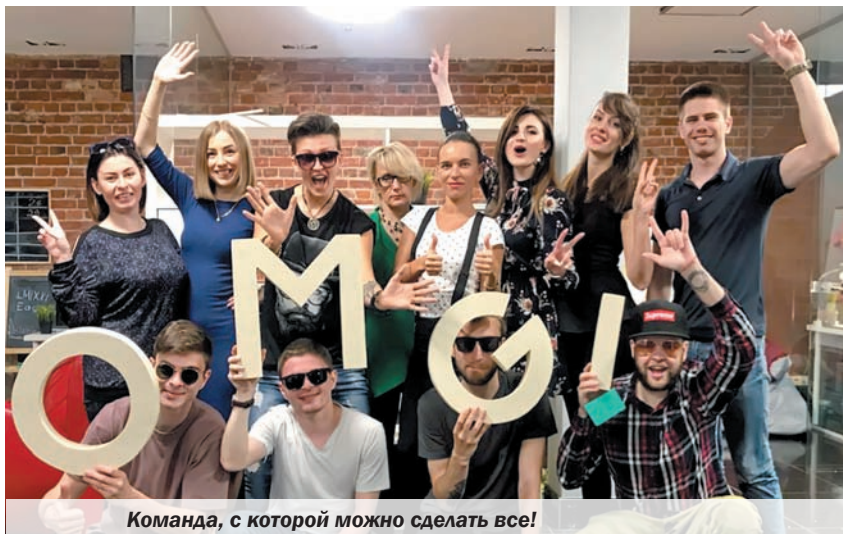
Ну а тогда меня взяли помощником ассистента, и я вообще не представляла, что и как надо делать! Кто-то меня ловит: «Девочка, посчитай срочно для «Пфайзера» в Турции мероприятие на тысячу человек, семь дней, проживание, чартер...» Я в шоке: «Пфайзер», чартер, что это вообще такое?! Каждый четверг звонила подруге и рыдала — все, я увольняюсь! Она утешала — подожди, может, за выходные отпустит...

Трудно было не потому, что работы много. Самое сложное — перестроить мозг. Это одно из крупнейших ивент-агентств России, многомиллионные проекты, очень жесткий подход — все должно сложиться в один день, второго шанса нет! Мероприятие просчитано по секундам, у тебя там тысячи человек только технического персонала, ты их

видишь первый раз, но все должно работать как часы. Большая ответственность, большой и спрос.

Опыта я набиралась год, и на второй день после того, как меня повысили из ассистентов до менеджера, я ушла. Вскоре я уже открыла собственное агентство. Начинали с сестрой и подружкой тем же методом — сотни звонков в день, десятки встреч с клиентами. Тогда же выявила закономерность — из 150 звонков срабатывают примерно три, и еще двадцать — на перспективу. Примерно через месяц мы получили первый заказ.

Сначала работали с маленькими, неизвестными клиентами — учились на них, потом нас стали передавать и рекомендовать. Сейчас мы (мое агентство называется OMG!) работаем с крупными транснациональными компаниями: Leroy Merlin, Beeline, Qiwi, METRO, Иль дэ Ботэ, Porsche, организуем нестандартные масштабные мероприятия. Для «Триколор ТВ» мы делали праздник в День российского триколора на Манежной площади в Москве с трансляцией



Команда, с которой можно сделать все!



Клиентское мероприятие Porsche, «Фабрика Санты»