



Дмитрий АНДРЮЩЕНКО:

В бизнесе, как в спорте, побеждает сильнейший!

О примерах успешного ведения бизнеса, преодоления и себя, и препятствий, неизбежно встающих на пути каждого человека, выбравшего сложную дорогу создания собственного дела, мы, уважаемые читатели, рассказывали вам не раз.

А сегодня хотим познакомить с бизнесменом из Краснодара. Зовут его Дмитрий Андрющенко. В бизнесе он уже шестнадцать лет. И сейчас, в свои тридцать восемь, возглавляет сеть магазинов «Хмельной маркет», «Краб» и кофеен «Кофе с собой». Ему принадлежит известная в городе школа иностранных языков. В послужном багаже Дмитрия целый ряд научных работ, касающихся сферы экономики и бизнеса.

Родом наш герой из станицы Ленинградской Краснодарского края. Карьеру предпринимателя начал в 2005 году после окончания Высшей школы международного бизнеса по специальности «Экономика и маркетинг». Работал в продажах с VIP-клиентами. С 2008 года стал сотрудничать с несколькими компаниями по производству и реализации алкогольной продукции: открывал магазины под ключ, разрабатывал стратегии развития и авторские программы обучения персонала, составлял планы маркетинговых мероприятий, подбирал команды сотрудников.

Через три года Дмитрий уже трудился в ОАО «Нэфис Косметикс» руководителем отдела торговых представителей Армавира, Сочи и Каневской. А еще через год открыл представительство в Майкопе, оборот которого вскоре превысил 5,7 млн рублей. Параллельно

успешно работал бизнес-тренером, используя авторскую методику.

В 2013 году Дмитрий Андрющенко был приглашен в Ростов для обмена опытом и ведения обучающих тренингов для сотрудников. Коллега и друг пригласил его в ЗАО «Лореаль», где в первый же год при запуске нового продукта, а это была краска для волос «OLIA», он занял первое место среди супервайзеров России и выиграл путевку в Голландию.

Дмитрий также смог запустить несколько успешных стартапов, а окончательно ушел в бизнес в 2017 году. Его предпринимательская деятельность в Краснодарском крае началась с покупки небольшого магазина, который терпел убытки и неуклонно двигался к своему закрытию.

Но уже через полгода в результате продуманного и грамотно организованного ритейла Дмитрий смог продать убыточный в прошлом торговый объект вдвое дороже. Это положило начало развитию его собственной сети магазинов «Хмельной маркет». Позже в работу была запущена и сеть кофеен, а также школа иностранных языков, руководство которой взяла на себя супруга Дмитрия.

Начинающим бизнесменам Андрющенко рекомендует при осуществлении даже самой смелой креативной идеи опираться на продуманный бизнес-план и четко проработанную стратегию, развивать коммуникатив-

ность, которая позволяет собрать надежную команду друзей и коллег. И, конечно, нужно постоянно работать над собой и заниматься самообразованием.

Дмитрий Андрющенко – неординарная личность. В основе его предпринимательской деятельности лежит научный подход. Его самые надежные помощники – точная оценка финансовых перспектив и повышение качества принимаемых решений, что обеспечивает значительное улучшение показателей бизнеса. Областью исследований Дмитрия являются стартапы и малый бизнес. Он постоянно участвует в профильных конференциях различного уровня, сотрудничает с ведущими научными издательствами. В самых ближайших планах – подготовка к печати книги, посвященной запуску и развитию стартапов. Также Дмитрий хочет попробовать заняться бизнесом в Европе и Америке, где у него есть давние друзья и коллеги.

Несмотря на свою сверхзанятость и плотный график, он много времени уделяет семье, где подрастают два сына. Одному десять, другому семь лет. Старший играет в ФК «Краснодар» и углубленно занимается математикой. Младший увлечен плаванием и готовится пойти в первый класс. Главное, считает Дмитрий, научить их отвечать за свои решения и поступки.

Екатерина ЛЕГОСТАЕВА
г. Краснодар