

БӨЛІМ: ЖАЛПЫ РУБРИКА

Бір іскер әйелдің мансап жолы

ЖАРИЯЛАНДЫ
05.12.2022СІЛТЕМЕ
<https://bilimger.kz/127526/>

Бүгін мен шағын кәсіп иесі- Халымбетова Ұлжаннан сұхбат алдым. Ол Алматы қаласының орталығындағы «Адемее» шағын әйелдер киім дүкені иегері. Ол қарапайым сатушы-кеңесшіден табысты іскер әйелге дейінгі қиын жолдан өтті.

— Өзіңізді екі сөзбен қалай сипаттай аласыз?

— Мен өзімді өршіл, шығармашыл адам дер едім.

– Жолыңыздың басы туралы айтып берсеңіз.

– Мұның бәрі қарапайым ақша тапшылығынан басталды деп айта аламын. Мен студент едім, ата-анамнан ақша сұрау ұят болды. Құрбым екеуміз сатушы-кеңесші болып жұмысқа орналасуды шештік. Дәл сол жерде мен сату, персоналды басқару бойынша тәжірибе жинақтап, сән мен сұлулық саласына қызығатынымды түсіндім.

– Сіздің кәсібіңізді бастауға не түрткі болды?

— Мен киім дүкенінде жүріп кәсіби тұрғыдан біршама өстім және өз ісімді бастауға тырысамын деп шештім. Жоғарыда айтқанымдай, мен өте мақсатты адаммын, өзіме сенуге осы қасиет көмектесті. Ал 2018 жылы құрбым екеуміз зергерлік дүкен ашуды шештік.

— Жеке кәсіпкер болудың қандай жақсы және жаман жақтары бар?

— Өзіңізге жұмыс істеп, еңбегіңіздің жемісін көру, әрине, ең үлкен плюс. Минустардың ішінен шағын бюджеттен бастау алсаңыз, сіз өзіңіз менеджер, өзіңіз сатушы, тіпті тазалаушы болуыңызға тура келетінін айта аламын. Сәтсіздіктермен күресу эмоционалды түрде де қиын. Бірақ біраз уақыттан кейін бәрі бекер болмағанын түсінесіз. Сондықтан ештеңеге өкінбеймін.

– Ең үлкен жетістігіңізді сипаттасаңыз?

— Кәсібімнің кеңеюін ең үлкен жетістік деп санаймын. Зергерлік бұйымдарды ғана емес, киімдерді де сата бастадым. Бұл үлкен тәуекел болды, өйткені біздің бренд ол кезде өте жақсы насихатталды және адамдар бізге тек зергерлік бұйымдар үшін келетін. Бір блогер Париж сән апталығында шаш қыстырғыштарымызды тағып, бір шулатқаны әлі есімде. Сол кезде өз өнімімізге мақтанышымыз артты.

– Ал ең қиын кезең жайында айтып берсеңіз?

– Бәлкім, көптеген кәсіпкерлер сияқты да індет кезеңі болса керек. Жаңадан офлайн

нүктемізді ашқан кезеңіміз еді. Карантин үлкен соққы болды, өйткені біз уақытша деп жабылды. Дүкенде барлық тауарлар қалып қойды. Барлық жұмыс тоқтап, тіпті өз басым кеңсеге жұмысқа тұруға тура келді. Уақыт өте келе онлайн жұмыс істей бастадық, бірақ бұл мен үшін және бизнес үшін үлкен соққы болды.

— Шабыт сізді тастап кететін сәттер бола ма (өзіңізге, кәсібіңізге деген сенім жоғала ма)?

— Әрине болады, мен тірі адаммын ғой. Сатылым болмаған кезде немесе ынтымақтастық бұзылған кезде мен жиі апатияда болдым. Кішкентай кедергілер бүкіл әлем маған қарсы тұрғандай болды. Бақытыма орай, менде әр құлағаннан кейін қайта тұруға әрқашан жеткілікті күш табылды.

— Сіз әлі де ісіңізге көп уақыт бөлесіз бе?

— Қазірдің өзінде кішірек. Мен өз кәсібімді және жұмысшыларымды өзімнен тәуелсіз болатындай реттеп алдым. Менде қазір өзімді дамытуға көбірек уақыт бар. Қазір мен бизнес-тәлімгер ретінде қызмет көрсетемін, жеке кеңестер беремін және жеткізушілер базасымен қамтамасыз етемін. Өз өмірімнің қамын жасап жүрмін, армандарымды орындаймын, саяхаттаймын.

— Өз кәсібін ашқысы келетін қыздарға қандай кеңес берер едіңіз?

— Ештеңеден қорықпа, ащы тілдерді тыңдама, өзіңе және күш-қуатыңа соңына дейін сен. Ең қажеттісі сол.

— Ұлжан, уақыт бөліп, осындай әсерлі сұхбат бергеніңізге көп рахмет. Біздің оқырмандар мотивацияның жетіспейтін бөлігін алды деп үміттенемін.

ҚМ АА Куәлік нөмірі: **KZ45VPY00102718** — ҚР Мәдениет және Ақпарат министрлігі

© 2026 **Bilimger.kz** Ақпараттық-танымдық білім порталы. Барлық мазмұн авторлық құқықпен қорғалған.