



№08 (583) от 12.01.2019 г.

Қоғамдық-саяси және ақпараттық-жарнамалық газет

www.halykakparat.kz

Халық ақпарат

На чем зарабатывают аквариумнисты?

Услуги таких специалистов помогают не только сохранить жизнь в аквариуме, но и облегчить ее почитателям подводного мира

В Алматы все большей популярностью пользуются услуги опытных аквариумнистов. Крупные зоомагазины создают для таких специалистов отдельные штатные единицы. Что входит в их обязанности, чему еще, помимо эстетической составляющей, аквариумы обязаны своей офисной популярностью, а так же в какую сумму почитателям может обойтись кусочек подводного мира в интервью Kapital.kz рассказал аквариумнист зоомагазина «Живой уголок» Александр Строганов.

- Насколько профессия «аквариумнист» серьезная на сегодняшний день?

- Это очень серьезная профессия. Жаль только, что в вузах не готовят таких специалистов. Аквариум дома или в офисе ведь часть природы и его нужно правильно организовать: течение, хорошую фильтрацию, правильные бактерии, создать микрофлору. Даже просто так наливать воду в аквариум из-под крана нельзя. А рыбок нужно не только кормить, но лечить, адаптировать после перевозки и делать много других вещей.

- Если нет специальных факультетов, то как становятся аквариумнистами?

- Это любители-самоучки, которые захотели заниматься этим делом. Я сам, например, стал развиваться без учебников. Сначала учился у своего напарника, потом в интернете, там много познавательных видео российских аквариумнистов. Эта наука не стоит на месте и развивается каждый год.

Есть распространенное мнение о том, что у рыбок память всего лишь 3 секунды, но так можно говорить не про всех. Многие рыбы очень вас понимают. Например, рыбки некоторых видов узнают своего хозяина - они знают, кто их кормит.

Если в комнату зайдет посторонний человек, они не покажет никаких эмоций. Но увидев хозяина, сразу начинают баловаться: подплывают, поиграют, будут привлекать его внимание, дадут погладить себя по животу, по голове после кормления.

- Насколько популярны ваши услуги?

- Многие компании обращаются. Я создаю дизайн. Выбираю цвет грунта – темный или светлый. Рыбки могут жить и в пустом аквариуме, поэтому мы отталкиваемся от вкусов клиента. Бывает грунт, который делает воду жесткой или мягкой, есть питательный грунт для живых растений.

Выбираем корягу, например, живую. Она подкисляет воду и это очень полезно для рыб, которые комфортно чувствуют себя в мягкой воде. На эту коряжку можно поселить живые растения. Самое неприхотливое среди них анубиас. Оно

очень красивое, не требует особых условий содержания: обычный не слишком яркий свет, не нужно питательного грунта. Анубиас не укореняется, а просто цепляется за коряжку и красиво растет.

Если человек хочет поселить в аквариуме более экзотичные растения, то там уже нужна другая система ухода – необходимо подавать углекислый газ, ежедневно добавлять в воду питательные микро- и макроэлементы. Чем экзотичнее растения и рыбки, тем сложнее за ними ухаживать.

Кроме рыбок в аквариум можно для красоты заселить улиток. Хотя среди них есть и полезные виды. Сейчас на нашем рынке появилась полезная улитка, поедающая водоросли, которые появляются на растениях. Растения в аквариуме и водоросли – это не одно и то же. Водоросли нападают на растения и появляются в виде налета на листочках и стволах.

Так же в аквариум можно добавить черепашек. Вместо рыбок можно завести аксолотля.

Но он должен жить отдельно от рыбок.

В аквариуме могут жить креветки, но не со всеми рыбками, а только с маленькими, чтобы они не смогли съесть креветок. Креветка - это такое безобидно существо.

- Какие рыбки у нас пользуются наибольшей популярностью?

- Очень популярны глосфиш – маленькие флуоресцирующие рыбки.

Это селекционный вид, таких красок в природе нет. Они не теряют свой яркий цвет по мере взросления. Пользуются большим спросом у детей.

Люди постарше любят классику: неонов, родостомусов, скалярий.

Кто-то предпочитают хищных рыб из-за их поведения, того, как они играют, как необычно плавают, особенно, в период нереста.

Есть интересная бойцовская рыбка. К сожалению, может жить только одна в аквариуме. Когда к самцу хотят подсадить самку, то их предварительно нужно друг с другом познакомить. Рядом ставят два аквариума, в одном живет самец, в другом – самка. И они через стекло друг с другом знакомятся, привыкают друг к другу. Потом их соединяют. Самец начинает строить гнездо для будущих мальков, создавая много-много пузырьков на поверхности аквариума. Самка набирает икру, когда икры уже много, он обжимает самку с двух сторон и выдавливает из нее икру. Икра падает, а потом оба родителя ртом складывают икринки в те самые пузырьки. До появления мальков родителей нужно отсадить в другой аквариум, чтобы они не съели свое потомство.

- Не устраивают рыбы бои?

- Нет, но можно было бы. Это впечатляющее зрелище. Когда двух самцов сажа-

ют в аквариум, то они надувают жабрики, становятся такие напыженные, злые, сцепляются ртами и начинают трепать друг друга. Если их вовремя не разнять, могут убить друг друга.

- Где сейчас чаще всего устанавливают аквариумы?

- Помимо домов, в офисах компаний, чтобы во время тяжелого дня отвлекаться от работы, расслабляться. Стоматологии, клиники заказывают.

- Вы разрабатываете для них дизайн аквариумов прямо на месте? На что вы ориентируетесь в первую очередь?

- Важно начать с самого аквариума, который лучше подбирать в соответствии с цветом мебели. Нужно так же учесть, чтобы на него не попадали прямые солнечные лучи, иначе в аквариуме будет болото. Лучше установить в темном месте и где меньше хлопают дверью, потому рыбы испытывают стресс от шума, они очень нежные создания.

Ну и собственно, сам дизайн аквариума. В советское время заднюю стенку часто обклеивали картинками с изображениями самих же рыб. Сейчас ее можно оформить специальной синей или черной пленкой, чтобы казалось, что позади бездна. Рассыпать по дну черный грунт, на коряги поселить ярко-зеленые растения и запустить крупных белых рыб. Они будут медленно плавать по аквариуму, на это очень приятно смотреть.

- Какая спецтехника нужна?

- Хорошие фильтры будут очищать воду от фекалий. В природе они смываются течением, а в аквариуме вода застойная. Как говорят аквариумнисты, фильтрации много не бывает. Температура воды регулируется нагревателями, так как у каждой рыбки есть определенная температура содержания в воде.

Система воздухообмена. Поскольку рыбы дышат растворенным в воде кислородом, то если эту систему выключить, они задохнутся и умрут.

Нужна подсветка, потому что в аквариуме, как и в природе, должен быть день и ночь – рыбы, как и другие живые существа, должны спать. Кстати, подсветка может быть нескольких цветов. Для рыб цветовой спектр не имеет значения, а клиентам нравится. Можно сделать синюю подсветку, белую, красную. Можно поиграть цветами, например, включать синий и красный, это даст красивый фиолетовый цвет. Можно управлять подсветкой с помощью пульта управления.

- Сколько может стоить аквариум с такой красотой?

- За 30 тысяч тенге можно оформить неплохой аквариум. За эту сумму клиент получает аквариум немецкого производства с очень хорошим стеклом, очистителем, положим туда камешки, поселим красивое растение, запустим рыбок, под-

берем им хороший питательный корм. В принципе вот это все, что нужно.

Можно еще дешевле – в офис на компьютерный стол оформить небольшой аквариум-рюмку и пустить туда рыбку петушка. Ей не нужна система воздухообмена, она берет воздух, подплывая к поверхности воды. Тоже умная рыбка, несмотря на то, что маленькая: подплывает к вам, повыбражает, пообщается. С ней можно поиграть, опустить зеркальце в воду и она, видя свое отражение, начинает раздувать жабры, распускает плавники и попытается подражаться.

- Сколько стоил самый дорогой аквариум, который вы оформляли?

- Был аквариум на миллион тенге. То есть там сам аквариум был большим, дорогие стайные рыбы метинисы, так же свинорылая черепашка, она постоянно содержится в воде, не выбирается на сушу, и аравана – это азиатская рыба, очень ценится в Китае, их много видов. Одна из умных рыб. Она крупная и не подходит для содержания в маленьком аквариуме. Аравана может сидеть у поверхности воды, но когда заходит хозяин, то начинает вальяжно плавать, очень грациозная, может показать ему всю свою красоту, потереться о руку, как кошка. Кроме того, ее интересно кормить. Она может выпрыгивать из аквариума, иногда на метр, и выхватить еду из рук. Аравана считается самой дорогой рыбкой в мире. На аукционах ее стоимость доходит до 20-30 тысяч долларов.

- Сколько стоят ваши услуги, когда вы организуете аквариум?

- За дизайн я денег не беру, только за запуск, когда нужно все обустроить на месте. Это примерно 10 тысяч тенге. Чистка аквариума от 5 до 10 тысяч тенге в зависимости от запущенности.

- Логично предположить, что это рискованный бизнес. Как можно минимизировать эти риски?

- Мы покупаем рыбок у проверенных поставщиков в России и Европе. Их перевозят в специальных плотных транспортировочных пакетах, накачиваются кислородом. В них рыбки могут находиться сутки-двое. Когда рыба приезжает, мы стараемся ее выводить, устраиваем карантинный период. После транспортировки рыба испытывает стресс, а это та же самая болезнь. Чтобы адаптировать рыбу мы используем, так называемую, капельницу. Это когда с помощью тоненького шланга в емкость с рыбкой подается наша вода. У воды ведь в России, Европе и Казахстане разное качество. Нужно, чтобы рыбки постепенно привыкали к новой среде обитания. Собственно, вот это и есть самый существенный риск. А так, мы покупаем рыбок, которые пользуются популярностью.

kapital.kz

Как продать казахстанскую клубнику в бельгийском шоколаде

Предприниматель Динмухамед Байтукаев рассказал о создании Cosmobergy, особенностях продажи вкусных букетов и выходе на рынок Астаны

Рынок цветов перенасыщен, и на смену стандартным букетам приходят съедобные. Тут каждый желающий может проявить фантазию. Динмухамед Байтукаев не растерялся и нашел новую подачу такого стандартного сочетания вкусов, как клубника в шоколаде. Позже открыл свой магазин Cosmobergy, и сегодня клубничные букеты разлетаются на ура, а предприниматель уже готовится к открытию второго магазина в Астане. Корреспондент центра деловой информации Kapital.kz поговорил с молодым предпринимателем и узнал, что нужно для открытия такого бизнеса и можно ли на нем заработать.

Идея появилась случайно

«Моя девушка очень любит клубнику, и однажды вечером мы растопили шоколад и решили попробовать макнуть туда клубнику. Потом начали искать в интернете, что еще можно сделать с ней. Но в основном находили стандартные варианты подачи ягоды с шоколадом. Мы начали думать, что интересного можно сделать. Так и зародилась идея открытия магазина», - говорит Динмухамед Байтукаев.

В начале 2017 года появился мини-цех, где происходил процесс создания бренда: упаковки, дизайна, логотипа. В клубнике Динмухамед научился разбираться со временем, перепробовав разные сорта. Первые продажи были друзьям и родственникам. Позже подключили instagram и начали вкладываться в рекламу.

«Спрос на наши изделия был хорошим. Мы видели, что у нас получается. И в то время когда мы начинали, на рынке Алматы не было конкурентов. Всю технику и дизайн придумали сами. Название долго сочиняли, но пока не успели зарегистрировать», - сказал предприниматель.

После года работы появилась возможность открыть офлайн-магазин. И сегодня сюда приходят на дегустацию либо за готовым букетом. Заказ принимается за час.

«Сбор нашего букета трудоемкий, с использованием рисунков и определенного дизайна. Раньше за день мы успевали сделать не более 10 букетов. Сейчас наладили и ускорили процесс, поэтому стали успевать больше, - добавил собеседник. - После того как мы запустили компанию, первые 3-4 месяца я работал один. Тонкости узнавал в процессе. Когда начали расширяться, я понял, что самому тяжело. Сейчас штат состоит из пяти человек - два флориста, курьер, менеджер по колл-центру. Я занимаюсь операционными моментами».

Стоимость клубники сказывается на конкуренции

Динмухамед рассказывает, что буквально за последний год, после открытия Cosmobergy, в городе появилось более 15 аналогичных компаний. Но те недолго продержались на рынке и быстро закрылись.

«Тут есть некоторые нюансы с заку-



пом клубники. Летом мы покупаем местную ягоду, а когда она заканчивается, поставщики завозят привозную. Зимой ее стоимость значительно отличается от летней. Один килограмм можно сравнить со стоимостью трех килограммов мяса в магазине. Это от пяти до девяти тысяч тенге», - делится собеседник.

Летний урожай стоит дешевле, в районе двух тысяч тенге. Но летом клубника может быть мягкой или быстро портиться, терять презентабельный вид. А при составлении композиции очень важно, чтобы ягода оставалась твердой, мясистой и при этом вкусной.

«В прошлом году мы покупали клубнику в Южно-Казахстанской области. Там как раз открылась большая теплица. Мы стараемся покупать местную, потому что привозная не такая натуральная. В неделю используем от 50 кг ягоды, в день от 10 кг. Остатки в виде 2-3 кг используем на следующий день. Завозят клубнику нам каждый день или через день. На один букет может уйти около 3-4 кг ягоды, - сказал бизнесмен. - Разбираться в клубнике мы научились не сразу. Но теперь, просто посмотрев на ягоду, можем определить, какая из них нам подойдет».

К выбору шоколада Динмухамед подошел с такой же ответственностью, как и к выбору клубники. В работе используется бельгийский, французский, итальянский шоколад.

«Обычно используем все три вида шоколада, но не везде. Цветные букеты мы изготавливаем из бельгийского шоколада розового, оранжевого и зеленого цвета. Очень важно, чтобы шоколад не был безвкусным или слишком приторным. Букет должен получиться красивым как на вид, так и на вкус», - сказал предприниматель.

Бизнес окупился быстро

Первый взнос для открытия магазина составил миллион тенге. За четыре месяца вложенные деньги окупались уже не один раз. Сейчас магазин работает только на выручку.

«У нас даже есть франшиза, но мы не спешим ее продавать, потому что вся линейка нашей продукции пока не готова, - делится собеседник. - Крупные города мы наметили для себя, будем там открывать филиалы. А в города поменьше планируем продавать франчайзинг».

На сегодняшний день маржинальность бизнеса начинается от 60-70% до 200%. На это влияют сложность работы, себестоимость и размер продукции. Стоимость одного вкусного съедобного лакомства варьируется от 5 до 40 тыс. тенге, в зависимости от размера.

«Мы выдержали среднюю сумму наряду с обычными логистическими компаниями, чтобы было равноценно покупке, к примеру, цветочного букета за 20 тысяч. Также сравнили, чтобы они были сопоставимы по размерам. Ведь людям нравится пробовать что-то новое. И эти букеты не вянут, а очень быстро съедаются. Сейчас это тренд во флористике», - замечает Динмухамед.

Ежедневно магазин выполняет около пяти заказов, еженедельно около 50. Заказывают все: начиная от маленьких наборов фруктов в шоколаде, заканчивая метровыми букетами.

«Конечно, не всегда все идет гладко, и мы сталкивались с некоторыми сложностями в реализации. Но это еще больше толкает нас двигаться вперед, придумывать что-то новое, думать над рекламой, сбытом, проводить новые акции для привлечения клиентов. Сейчас на бартерных условиях работаем со многими блогерами. Выход всегда находим. За время совместной работы сделано уже очень многое», - констатирует мужчина.

Сладости любят все

«По статистике, нашу страницу в instagram просматривает 80% девушек, 20% мужчин. наших клиентов можно разделить на три категории: мужчины, девушки и школьники. Девушки любят дарить букеты своим подругам, а школьники скидываются кому-нибудь

на день рождения или дарят учителю», - говорит собеседник.

Срок годности вкусной продукции - 24 часа. Но обычно долго такой букетик не залеживается. Самая благоприятная температура для хранения клубники три-четыре градуса. В этот момент ягода «спит», не теряет своих вкусовых качеств и формы. Таким образом, она может храниться в течение пяти дней.

«Маленький букет рассчитан от двух до четырех человек. Средний на пять, большой на десять. Он будет весить 4-5 кг. В праздничные дни поступает наибольшее количество заказов, особенно на 14 февраля и 8 марта. В эти дни мы готовим утренние заказы с ночи. Все идеи возникают в процессе. Мы учитываем желания и мнения клиентов. И хоть продукты стандартные - клубника и шоколад, людям это не надоедает. Мы добавили еще ягодные наборы. Есть банан, инжир, маракуйя, манго в шоколаде. Все, что можно объединить с шоколадом», - рассказывает собеседник.

На достигнутом Динмухамед останавливаться не собирается, и, помимо букетов из клубники, ассортимент пополнится фруктовыми букетами.

«Это будет Cosmofrutti для любителей фруктов. Теперь лагеря разделятся на любителей ягод и фруктов. Мы планируем их делать тут же. Идея пришла сама собой, по мере того как люди спрашивали про такие букеты. Мы уже собирали такие букеты, спрос на них есть. Конкуренцию и нюансы предусмотрели, изучили. Намерены приучать наших людей переходить на съедобные букеты. А до 14 февраля у нас откроется магазин в Астане», - заключил предприниматель.

kapital.kz

Меншік иесі:
«Халық Ақпарат» ЖШС
Мерзімді баспасөз
басшыларын және
(немесе) ақпарат
агенттіктерін есепке алу
туралы №15964-Г
куәлігін 15 сәуір 2016 ж

ҚР Мәдениет және Ақпарат
министрлігі Ақпарат және
мұрағат комитеті берген.
Бас редактор: Тұрсынбеков К.Н
Газет "Алматы Болашақ"
АҚ баспаханасында басылды.
Алматы қ-сы,
Мұқанов к-сі 223В, тел.: 378-42-00.

Жарнама және
хабарландыру қабылдау
(редакция мекенжайы):
ҚР, индекс: 050002, Алматы
қ-сы, Жібек жолы 50,
«Квартал» БО, 4 қабат, 404 кеңсе.
Тел: 8 (727) 273-83-81
8 (778) 997-83-95

Прием рекламы и
объявлений (адрес
редакции): РК, индекс:
050002, г. Алматы,
ул. Жибек Жолы 50,
4 этаж, 404 офис.
Тел: 8 (727) 273-83-81
8 (778) 997-83-95

E-mail: 150240018148@mail.ru
Газет аптасына 5 рет шығады
(Сейсенбі, сәрсенбі, бейсенбі,
жума, сенбі).
Жазылу индексы: 64686
Таралым 1 000 дана.
Тапсырма №49