



# История успеха

**С помощью Швеции и ПРООН предприниматели преодолевают кризис, спровоцированный COVID-19**

## ***Даже кризис не помешал хлопьям процветать***

*В то время как некоторые предприятия оказались в тупике из-за кризиса, вызванного эпидемией коронавируса, другие адаптировались и использовали этот трудный период, чтобы пересобрать себя и развиваться. А это как раз история Анжелы Собол из села Варвареука Флорештского района. При финансовой помощи Швеции, предоставленной в рамках [проекта ПРООН / AdTrade](#), предпринимательнице удалось получить доступ к одной из крупнейших торговых сетей Молдовы, пересмотреть свою маркетинговую стратегию, "испечь" новые рыночные предложения и создать привлекательный фирменный стиль для своего бизнеса. Усилия не остались безрезультатными: за последние три месяца ее продажи увеличились на 30 процентов.*

В течение пяти лет Анжела Собол развивает свой бизнес со всем усердием и с заботой о потребителях. Она первой в Молдове стала производить хлопья без глютена, сахара, красителей и ароматизаторов. "Мы решили производить здоровые и богатые питательными веществами зерновые хлопья, потому что это была свободная ниша на нашем рынке. Вначале это стоило мне финансовых вложений. Бизнес был своеобразной школой здорового питания, воспитания вкуса. Привыкшие к тому, что такая еда должна быть сладкой, разноцветной и в как можно более привлекательной упаковке, люди не торопились покупать наши хлопья. Продажи шли тяжело, потому что я была маленьким и новым производителем на рынке", - рассказывает Анжела.

Она не смогла убедить и торговые предприятия разместить ее продукцию на полках магазинов. Сама она объясняет это тем, что в магазинах уже широко представлена импортная продукция, что уменьшает возможности отечественных производителей пробиться в розничные сети. Именно поэтому она пользовалась любой возможностью для прямого продвижения своего товара – на ярмарках, выставках и онлайн-платформах.

## **Торговый форум: шанс для мелких производителей получить доступ к торговым сетям**

В конце прошлого года Анжела Собол приняла участие в торговом форуме [Trade Forum](#) - платформе, которая собрала более 80 производителей с обоих берегов Днестра и

представителей крупнейших торговых сетей Молдовы. Это мероприятие, организованное ПРООН при финансовой помощи Швеции, предоставило Анжеле Собол возможность наладить партнерство с представителями крупных магазинов, продвинуть свой товар, разобраться в требованиях торговых сетей и в шагах, которые следует предпринять, чтобы довести продукцию до магазина и завоевать покупателей.

Через два месяца после этого мероприятия зерновые хлопья "Ronți" нашли свое место в сети магазинов "Linella", а для владелицы компании открылся путь к другим возможностям. "Это помогает выстоять моему бизнесу в кризис, вызванный коронавирусом. За последние три месяца мы наблюдали рост продаж до 30%, что привело нас к найму еще трех сезонных рабочих в дополнение к четырем постоянным. Кроме того, благодаря нашему присутствию в магазинах, покупатели начали узнавать нас, ценить нас и дали почувствовать себя увереннее в онлайн среде", - утверждает Анжела Собол.

### **Ronți становится брендом и расширяет ассортимент**

Семинары, предлагаемые в рамках проекта AdTrade, помогли ей эффективно построить маркетинговую стратегию онлайн.

По словам Анжелы Собол, эпидемия COVID-19 стала испытанием для ее бизнеса и побудила ее пересмотреть фирменный стиль и предложение продукта, а также каналы распространения и продажи. "Выживут те предприниматели, которые смогут адаптироваться, проявить креативность и новаторство. Поэтому с помощью Швеции, предоставленной в рамках проекта ПРООН / AdTrade, мы разработали новый фирменный стиль бренда Ronți и дизайн упаковки для широкого ассортимента зерновых хлопьев, изготовленных из кукурузной муки с семенами винограда, тыквы, конопли или гречки", - утверждает Анжела Собол. Теперь бизнес-леди планирует увеличить производство пряников из своей биогречки и хлопьев с шоколадной глазурью и запустить еще два инновационных новых продукта.

### **Экспорту препятствует лишь пандемия**

Все это приближает ее к достижению важного пункта в бизнес-плане – выйти на рынки сбыта за рубежом. "В прошлом году мы экспортировали небольшую партию зерновых хлопьев в Румынию, но пандемия испортила нам планы. За это время я прошла несколько тренингов, организованных проектом AdTrade по развитию экспортного потенциала, пересмотрела свое рыночное предложение, и с открытием границ хочу расширить географию продаж," - говорит Анжела Собол.

Она утверждает, что полученные ею безвозмездная помощь и консультационные услуги побудили ее развивать свой бизнес и растить детей, никуда не уезжая, хотя у нее было много предложений поработать за границей: "Если бы не первый грант, предоставленный Европейским союзом в рамках программы мер по укреплению доверия, на приобретение оборудования для производства зерновых хлопьев, я думаю, что сейчас этого бизнеса бы не было. Благодаря оказанной тогда поддержке и доверию я смогла полностью посвятить себя этому проекту".

С тех пор прошло пять лет, и все это время она упорно работала и сделала самый важный вывод для бизнеса: нужно верить в успех и превращать все риски в возможности для роста, даже во время кризиса.

Компания Анжелы Соболю – одно из 23 предприятий с обоих берегов Днестра, с которыми проект AdTrade провел работу по выявлению их потребностей и оказал им необходимую помощь с целью повышения конкурентоспособности и развития экспорта.

***Для получения более подробной информации, пожалуйста, свяжитесь с нами: Наталья Коста, консультант по коммуникации и связям со СМИ, проект ПРООН / AdTrade. Тел.: 0 69 22 11 41; электронная почта: [natalia.costas@undp.org](mailto:natalia.costas@undp.org)***