

С мая 2010 года Гюзель Ерзина получила статус индивидуального предпринимателя, о чем нисколько не жалеет

В этом салоне нет недостатка в клиентах. В день бывает человек сто пятьдесят, а-то и больше. А раньше вообще до трехсот посетителей обслуживали. Но сейчас у многих мобильные банки подключены, поэтому народу приходит меньше. Хотя и сто пятьдесят - немало. И это при том, что работает здесь только один человек – индивидуальный предприниматель Гюзель Фяритовна Ерзина.

- Да мне это не в тягость, - делится она с нашим корреспондентом. – Мне нравится работать с людьми. Стараюсь помочь всем, кто ко мне обращается. Обслуживаю абонентов, подключаю сим-карты, принимаю платежи, делаю ксерокопии и многое другое. Виды услуг салона мобильной связи разнообразны.
Сама Гюзель Фяритовна родом из Лямбиря. Здесь же окончила школу № 1, потом – математический факультет Мордовского госуниверситета. Пять лет проработала преподавателем математики. Казалось бы, все шло хорошо, но хотелось попробовать свои силы на иной стезе, и в январе 2004 года она устроилась продавцом-консультантом в салон связи. А с мая 2010 зарегистрировалась, как индивидуальный предприниматель.
- О том, что так повернулась судьба, нисколько не жалею, - говорит Гюзель Фяритовна. – Чувствую, что это мое. Конечно, клиенты бывают разные, но даже с придирчивыми стараюсь находить общий язык. Думаю, удается. Во всяком случае, претензий пока никто не высказывал.
Конечно, первые шаги в бизнесе всегда делать сложно, но, на мой взгляд, если появилось такое стремление, стоит попробовать. Тем более, что в сельской местности, даже в райцентре, расположенном в непосредственной близости от города, имеется еще немало своих «ниш», особенно в сфере услуг, сервиса. Почему бы не открыть фотосалон, детское кафе для родителей с детьми, стоматологический кабинет, массажный салон? Или же точку по скупке и реализации продукции местных фермеров? Да и у бондарей, мастеров по плетению корзин, выделке шкур домашних животных,

особенно овечьих и кроличьих, объявись такие в нашем районе, заказов, скорее всего, было бы много. И, конечно же, начинать лучше с малого, постепенно наращивая «обороты». Хотя тут, конечно, немало своих подводных камней…