



Точка общения КАК «ЛИДЕР ГОДА» ПОМОГАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ РАСШИРИТЬ СВОИ ВНУТРЕННИЕ ГРАНИЦЫ



Тысячи нижегородских предпринимателей стали участниками собственного образовательного проекта НБД-Банка «Лидер года» за годы его существования. С чего начинался и как развивался проект, каких результатов удалось достичь и как «Лидер года» трансформировался, но не остановился на время пандемии, рассказывает директор департамента маркетинга ПАО «НБД-Банк» Олег Корян.

— Проекту «Лидер года» почти 20 лет. С чего он начинался?

— Сама идея родилась во время нашей стажировки в одном из немецких банков, который разворачивал сеть своих отделений по обслуживанию малого и среднего бизнеса в Болгарии. И вот там, вдали от родного города, когда мыслишь немного по-другому, стало очевидно, что банк не должен быть местом, где просто выдают деньги, принимают средства для сбережения и проводят платежи. Мы поняли, что НБД-Банк должен стать точкой общения предпринимателей. Ведь они нуждаются не только в том, чтобы найти деньги и профинансировать свой бизнес. Им нужны идеи, понимание того, как лучше, эффективнее и профессиональнее этот бизнес вести. На старте проекта мы проводили специальные исследования, в ходе которых выявляли лидеров в различных отраслях нижегородской экономики, и на их примере рассказывали разные истории успеха.

— На кого рассчитан проект?

— Проект рассчитан прежде всего на собственников бизнеса и директоров компаний. Как на тех, кто еще только делает первые шаги на этом

поприще, так и на тех, кто работает уже не первый год и смог добиться определенных успехов. Мы не ставили перед собой задачи брать в проект исключительно стартапы. У всех предпринимателей равные права и возможности на получение информации. Выбор того, какую информацию получать, зависит от зрелости и потребностей самого собственника бизнеса.

— НБД-Банк — не единственная организация, предлагающая предпринимателям различные образовательные программы. Насколько остро на начальном этапе проекта чувствовалась конкуренция?

— Мы изначально не собирались с кем-то соревноваться. В своей области проект «Лидер года» даже был пионером по ряду направлений — например, по выездным мероприятиям. Понятно, что это не уникальный продукт, но в Нижегородской области и в России в целом сравнительно небольшое количество организаций, которые проводят выездные деловые мероприятия. Первыми стали выездные мероприятия в Китай. При организации таких поездок главной задачей было рассказать о том, как грамотно находить себе партнеров за рубежом. Мы договаривались о посещении фабрик, которые рекламируются на центральных китайских телеканалах. Организовывали выезды на осеннюю ярмарку в Гуанчжоу. Рассказывали, как отличать хороших партнеров от тех, кто пытается ввести своих клиентов в заблуждение.

Второй целью было показать нижегородским предпринимателям масштабность. Гуанчжоу хоть и крупный, но региональный центр. И Нижний Новгород — крупный региональный



МЫ НЕ ПРОСТО ПРИВЛЕКАЕМ ДЕНЬГИ И ФИНАНСИРУЕМ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС. МЫ ДАЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ СВОЕОБРАЗНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЗОНТИК

центр. Но в нашем городе живут 1,3 млн человек, а в Гуанчжоу — около 20 млн человек. У предпринимателей, которые на нижегородском уровне открыли по несколько магазинов и стали считать себя весьма успешными людьми, появилась возможность осознать, насколько невелик их бизнес в сравнении с масштабами небольшого по китайским меркам города. Задача была показать, что размеры бизнеса зависят от смелости, широты мысли и амбиций его владельца. Кто-то ограничивает себя открытием нескольких овощных лавок в своем районе, а кто-то — открывает филиалы не только в России, но и по всему миру. На протяжении 17 лет существования проект «Лидер года» ставил и по-прежнему ставит перед собой задачу помочь людям расширить внутренние границы, чтобы они захотели делать бизнес более творческим и масштабным.

— Каким вы видели проект, когда он только затевался? Как быстро он стал соответствовать вашим ожиданиям?

— Проект «Лидер года» постоянно меняется. В 2003 году никто не мог сказать, что через 17 лет он будет именно таким, каким стал сейчас. Все начиналось с четырех мероприятий в год, и это уже было поводом для гордости. Постепенно спектр событий стал расширяться, появились

