**Интервью**

*Павел, чем занимаетесь?*

Автомобилями. Уже более 10 лет. Как сел за руль в 18 лет и начал ремонтировать свою машину – увидел варианты как можно зарабатывать.

*И как можно зарабатывать?*

Решать проблемы автомобилистов. Проблем на самом деле так много, что рынок очень большой, было бы желание разбираться и работать.

*А вы какие решаете проблемы? Наверняка на чем то специализируетесь…*

В Марий Эл меня знают как владельца авторазбора “Мистер Разборкин”, а значит это запчасти с автомобилей. Даю им вторую жизнь. Но кроме этого восстанавливаю авто после аварии.

*Как к этому пришли?*

До авторазбора я занимался запчастями на заказ. Многие мои друзья стали заниматься этим же. Тут все просто – вход на рынок очень простой был – снял место – поставил стол, сделал баннер, тогда Авито еще не было так развито, поэтому раз два три и ты уже занимаешься запчастям и к тебе приходят клиенты.

*Так просто?*

Нет. Привлечь клиента - просто. А вот развираться в запчастях, ценах, условиях поставки – это очень сложно. Первые пару лет часто закрывал месяц в минусе из-за того что не знал много: заказывал не то, или поставщики подводили, а отвечаешь за все ты. Сейчас на этом рынке ситуация поменялась после 2015 года.

*А что случилось*?

Доллар подскочил и все запчасти новые стали стоить в 2 раза дороже. Тут мне повезло уже как год я занимался разбором авто на запчасти и после 2015 года – вторичный рынок запчастей вырос в разы.

*Звучит впечатляюще!*

Здесь тоже есть свои нюансы, все зависит от автомобиля который покупаешь. Без опыта работы в реале с запчастями тоже пригодился. Потому что сразу видишь какой вариант авто стоит брать, а в какую смысла нет вкладывать деньги. Но это все опыт.

*Павел, по тебе не скажешь, что ты автомеханик, да и руки у тебя не в мазуте…*

Это я помыл перед встречей.

*Ахахахаха*

Если серьезно, то на старте у меня руки были в мазуте постоянно так как делал все сам. Никогда не учился на слесаря специально. Образование получал юридическое, но когда учился в универе - надо было зарабатывать. А когда закончил университет - погрузился в работу с авто. Продавал запчасти, перепродавал авто. Сейчас больше работаю с конечными авто, не представляю сейчас себя без машины.

*У тебя много машин?*

Хороший вопрос. Через меня прошли наверно тысяч и автомобилей по моей деятельности. Попробовал многие. Ситуаций столько было, что сразу и не вспомню.

*Ты говорил, что был перекупом? Как это наживаться на людях?*

Почему наживаться?

*- Накрутил и продал*

Проблема перекупов в том, что они покупают изначально сомнительные проблемные авто, а потом пытаются их скинуть дураку.

*Один дурак продает – другой дурак покупает?*

Есть такое выражение. Лучше не попадать в такую ситуацию. Потому что на рынке всегда есть возможность взять хорошее авто, улучшить его и продать в другом месте с прибылью. Тут надо иметь чутье, знание и немного удачи.

*Ты полностью в бизнесе?*

Это мой хлеб, в смысле автомобили, я участвую в гонках посещаю выставки, если появляется возможность посещаю сервисы тюнинга и смотрю новинки. Поэтому я за движуху. Беру семью и поехали...

Вот фотосессию сделали интересно.

*- Не жалко было машину?*

Это уже кузов под металлолом. Было весело.

*Сейчас быть дилером авто все сложнее – интернет - платформы работают все лучше. Как видишь тренды рынка?*

Рынок сжимается, но всегда есть новые возможности. В регионах я вижу много профессионалов в своих направлениях, кто хорошо красит, кто-то собаку съел в электрике. Такие люди очень быстро начинают работать на себя, или передавать клиентов налево тем кто работает на себя. Иначе не заработаешь, а рынок большой.

*А твоя команда зарабатывает?*

Да, только это не мои сотрудники. В автобизнесе ты учишься определённое время, но потом начинаешь зарабатывать, это мои партнеры. В какой то момент я понял что, мне интересно создать такой автокомплекс что каждый профессионал работает на себя, снимает свое рабочее место, а я им помогаю привлекать клиентов, работаем и зарабатываем вместе. Сейчас это комплекс “Автобатя”

*Интересно*

Я вижу что за этим форматом будущее.