

Андрей Лысых – окрыляет не только RedBull

Примерно 10% жизни зависит от удачи и случайных обстоятельств, остальные 90% мы определяем сами. Эти доли можно подсчитывать сколько угодно, но одно известно абсолютно точно: нет ничего невозможного и иметь 100% или ноль зависит только от нас самих.

Сегодня мы познакомимся с выпускником ФМк, который всегда четко знал, чего он хочет, упорно и верно шел к намеченным целям и, что очень важно, красиво их достигал. Так кто он – маркетолог, диджей, специалист по продажам? [Андрей Лысых](#) (dj Andrey Gromov) – Red Bull Musketeer Belarus:



Мало хотеть, надо делать

– Здравствуй, Андрей. Расскажи, пожалуйста, как ты попал на ФМк? И почему поступал на заочку?

– Сама судьба и обстоятельства привели меня в Нархоз на ФМк. Начнем с того, что после 11 классов школы я пошел учиться на повара в 221 училище, после поработал 3 года официантом и 4 года на дискотеках ди-джемом. Коммуникативность и общительность свели меня с человеком, который пригласил меня работать в

автосалон Honda на должность специалиста по продажам. Там я уже осознанно решил, что стоит получить высшее образование. Почему ФМк? Знаешь, а у меня выбора особого и не было. Мой руководитель заканчивал именно факультет маркетинга и, собственно говоря, его достижения, навыки подтолкнули меня подать документы именно на ФМк. Узкая специализация для меня не имела значения. Кстати, у меня при поступлении произошла забавная ситуация: на ЦТ я набрал 283 балла, это, в принципе, хороший результат, поэтому подал документы на рекламную деятельность. А буквально в последний день приема документов очень много студентов решили податься на ФМк, я видел, что мои баллы не самые высокие, а конкурентов много. Поэтому в последний момент перенес свои документы на ценообразование. Когда я приехал смотреть результаты, меня не было в списках прошедших. Оказалось, что с кем-то у меня совпал балл. Но в тот момент мой работодатель – автосалон Honda – написал поручительное письмо с просьбой принять меня на факультет. Взяли тогда обоих студентов. На заочку я шел намеренно, мне надо было себя обеспечивать, поэтому других вариантов даже не рассматривал.



Работа, которая приносит удовольствие

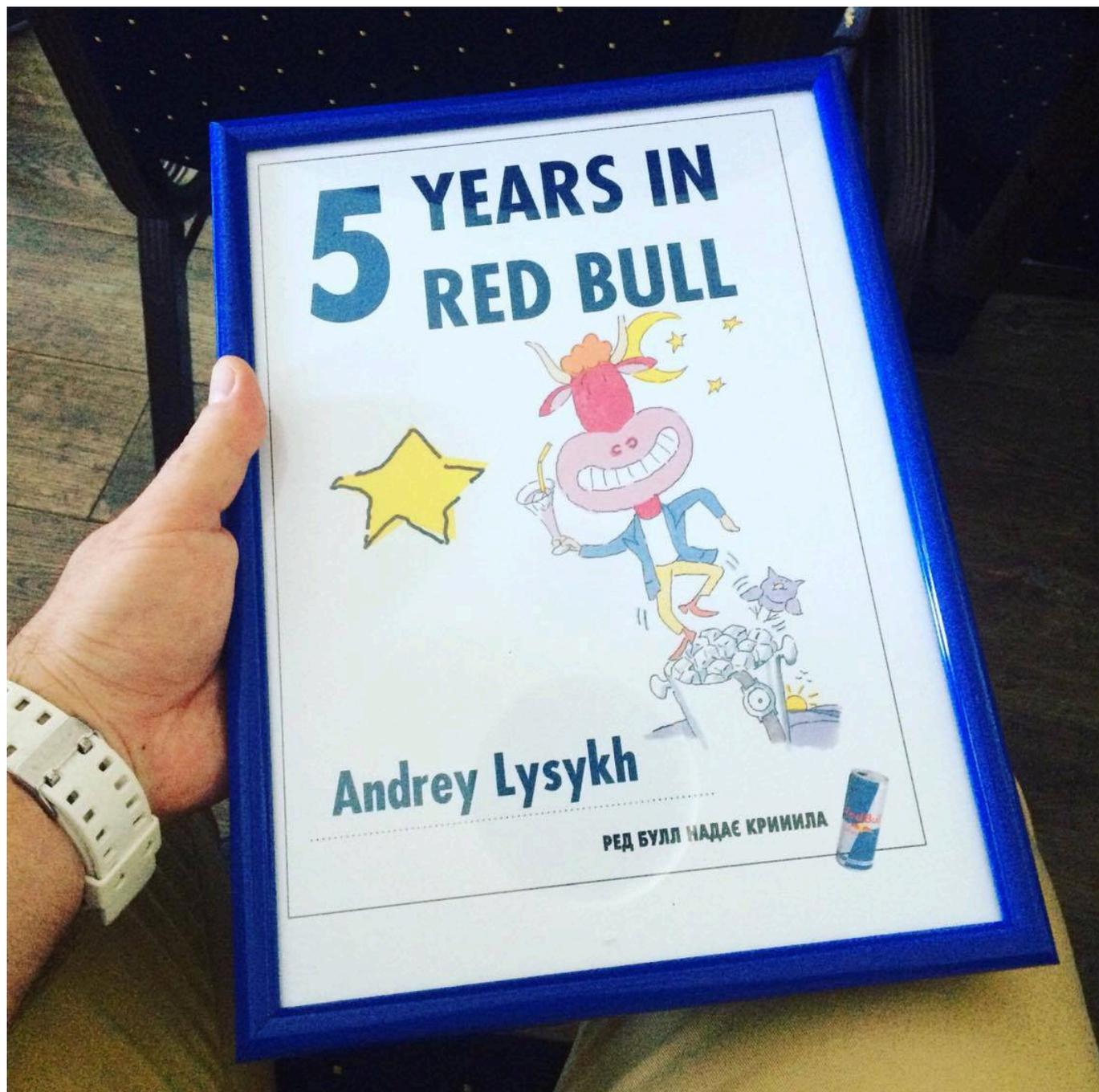
– Расскажи, как сложилась профессиональная карьера дальше и чем ты сейчас занимаешься?

– В 2011 меня пригласили в компанию Red Bull на позицию «Musketeer» (Мушкетер – менеджер по развитию бренда в канале HoReCa). В трудовой это менеджер по работе с ключевыми клиентами. Я веду клиентов сегмента HoReCa, то есть все клубы, бары, рестораны, казино и так далее.

Если более конкретно, то в Red Bull я занимаюсь тем, что веду переговоры с клиентами о продаже ими Red Bull, помогаю им развивать их продажи, а, значит, наращивать прибыль. Также договариваюсь о размещении торгового оборудования и о проведении совместных акций по продвижению.

Я провожу тренинги для барменов, рассказываю о бренде и как

правильно его продавать. Раньше я был ответственным только за Минск, потом география моей работы существенно расширилась. Со временем я стал вести клиентов из Витебска. Потом мне добавились Гродно и Брест. В итоге, я курировал половину РБ. Теперь я занимаюсь развитием и продвижением бренда Red Bull на всей территории Беларуси. Конечно, я поддерживаю контакт со всеми клиентами, устанавливаю те самые долгосрочные взаимовыгодные отношения.



– Тебе нравится то, чем ты занимаешься? Пригодилось ли маркетинговое образование?

– Да, я люблю свою работу, люблю свой бренд и все, что он делает. Можно сказать, что моя работа – это свобода через ответственность. Я не привязан ни к месту, ни ко времени. При этом обязательно есть план действий и четкие цели. Надо всегда быть готовым к любым сложностям и возникающим вопросам.

ППППИ – правильная подготовка предупреждает провальное исполнение.

Конечно, на каждой работе есть свои трудности. Именно они закаляют нас и дают нам необходимый опыт для роста и развития. Нужно кайфовать от всего, так и трудностей не замечаешь.

Если говорить о маркетинговом образовании, то маркетинг и продажи всегда идут бок о бок. Маркетинг компании Red Bull один из лучших в мире. Применять маркетинг в продажах – это по-настоящему профессиональный подход. Нужно всегда быть в курсе, что происходит на рынке и правильно реагировать. Знаешь, ведь успешные коммуникации с клиентами – это всегда маркетинг.

Конечно, у нас есть программы стимулирования продаж. Тренинги, семинары я уже упоминал. Также, например, мы можем совместно с баром или иным заведением провести мероприятие, в этот день будет специальное предложение в баре на Red Bull. Так мы привлекаем аудиторию, увеличиваем узнаваемость бренда и лояльность целевой аудитории к нему.



Больше, чем просто хобби

– Андрей, чем ты занимаешься в свободное время? Есть ли у тебя хобби?

– Я уже 16 лет занимаюсь диджеингом. Помню, когда начинал, это вообще было не развито и не так популярно, как сейчас, не было ведь ни Интернета, ни флешек. Мне в месяц привозили в лучшем случае по два аудиодиска – вот и вся моя фонотека. Опять же, красиво преподнести музыку, как и себя, как и свой товар – нужно уметь. Это такое же общение с аудиторией, причем аудитория бывает разная.

Сейчас все стало очень технологично и искусственно в диджеинге. Но, когда ты сводишь две пластинки, все, на что ты можешь рассчитывать – это твой слух, чувство ритма и эмоции.

Я собираю виниловые пластинки, играю в стиле Deep House. У меня дома свой комплект вертушек. Я доволен тем, что у меня

получилось осуществить мою мечту – играть на виниловых пластинках. У нас есть тусовка виниловых ди-джеев, мы собираемся, играем, общаемся. Это круто. В барах сейчас выступаю не часто, для меня это не цель. Пару раз в месяц на тематических вечеринках. Ведь когда хобби переходит в разряд работы, оно уже не приносит такого удовольствия. Зимой катаюсь на сноуборде.



Не правила, но очень важно

– *Есть ли у тебя кумир или пример для подражания?*

– Кумиров у меня нет. Могу назвать любимый фильм – Все из-за Пита Тонга (It`s All Gone Pete Tong). Он про ди-джея, который потерял слух и про то, как он при помощи остальных чувств понял, из чего строится музыка, продолжил играть и выпустил даже альбом. Не сдался и не опустил руки. Любимая песня

Nirvana – Smells like teen spirit – вот тот драйв, который должен быть во всем.

– Чем ты руководишься по жизни, принцип, от которого не отступаешь?

– Мне когда-то на одном тренинге запомнилась фраза У.Черчилля. Его как-то попросили выступить перед публикой с мотивирующей речью, а он просто сказал: «Никогда, никогда, никогда, никогда не сдавайтесь». Я убежден, что жизнь не приводит человека к его мечте просто так и сразу, все должно быть заслуженно упорством. «Через тернии к звездам».



На фото: Андрей Лысых и Путинцева Екатерина

– Есть планы на будущее? Какие профессиональные высоты хотел бы покорить?

– Хотелось бы, чтобы бренд Red Bull достиг такого же успеха в

Беларуси, которого он достиг в других странах всего мира. Для этого, конечно, придется много и усердно поработать. Круче всего, когда у тебя есть сложные испытания, а не так, что ты пришел, а все супер и делать ничего не надо. Скучота. Опыт – вот что важно, опыт, который тебе дадут всякие сложные обстоятельства.

– Андрей, не было у тебя желания уехать в другую страну? Тоже работать в Red Bull, но не тут?

– Нет. Где родился, там и пригодился. Я хочу, чтобы в моей стране Red Bull получил такое же признание, как и в других странах мира. Мне определенно, нравится то, чем я занимаюсь здесь. Так зачем куда-то ехать?

– Что ты можешь посоветовать студентам ФМк?

– Желая, чтобы жизнь посылала Вам людей, от которых вы будете заражаться энергией и стремиться к большему. Поверьте, лучше быть худшим среди лучших, чем лучшим среди худших. Обязательно научитесь планировать свою жизнь на день, на месяц, на года и больше. И не забывайте мечтать. Без этого никак, и это важно!

Спасибо БГЭУ! Было круто.

Андрей, ФМк желает тебе развиваться, достигать намеченных целей, никогда-никогда-никогда не сдаваться и получать еще больше удовольствия от работы. Мы убеждены, что благодаря тебе у Беларуси есть шанс узнать, что такое Red Bull Flugtag и Red Bull Air Race.

Путинцева Екатерина