

# Материнский капитал

Бывает, что жизнь в декрете останавливается – но не для нашей героини. Независимый директор по продажам Mary Kay Татьяна Кознова на собственном примере доказала, как добавить в жизнь молодой мамы искру и не потерять ее в течение 16 лет, – и в этом ей помог бизнес с Mary Kay.

**На момент старта бизнеса с Mary Kay у вас уже было свое дело и маленький сын. Как вы все это совмещали?**

Да, у нас с мужем был магазин верхней одежды в Вологде, мы продавали пуховики. Сыну Максиму было три года, мне тридцать. Я немного засиделась дома, мне стало смертельно скучно. Да, работа была, бизнес был, но мы с мужем оказались в некоем тупике, поняли, что больше денег это дело нам не принесет. И я помню, как пошла на выставку за новогодними подарками – там был стенд Mary Kay и консультант по красоте, девушка из Череповца. Мы разговорились, и потом она приехала ко мне домой, чтобы провести мастер-класс. Меня, как предпринимателя, все удивляло: а как это может быть бесплатно? Я уже не знала, чем, каким запеченным судачком эту девушку накормить – ведь она приехала из другого города, за 130 километров, чтобы устроить мне салон красоты на дому. Я знала, что это хорошая косметика, но тогда меня удивило не качество продукции, а качество услуги. Меня ни в одном магазине до этого не спрашивали, какие особенности у моей кожи, на что я могу жаловаться, какой образ жизни я веду. На следующий мастер-класс я привела уже двух своих подруг – подругу детства и девушку, с которой мы вместе рожали. И тогда я поняла, что меня привлекает в бизнесе с Mary Kay: не сами продажи, которых было много и в нашем деле с мужем, а общение, образование.



На правах рекламы. Фотограф: Евгений Круглов; стилист: Ольга Лосина; МИАН: Анна Токарева, Саша Давыдова (@mksagency)

*«Я разделяю философию Mary Kay: женщине тяжелее, чем мужчине. Она вечно все всем должна. И моя задача – помогать женщинам, мы устроены сложнее, нам необходима поддержка»*

По специальности я педагог, и мне очень не хватало похожей деятельности, особенно в декрете. Знаете, это то время, после которого женщине сложнее всего включиться в активную жизнь. И я не хотела потерять этот важный момент.

**Как ваш бизнес восприняли в семье?**

Мама и муж видели, что мне тяжело – и психологически, и физически. Поэтому смену деятельности они восприняли с энтузиазмом и кинулись мне помогать. Сначала я устраивала мастер-классы дома, и малыш, играя, разбрасывал всю косметику – мама стала уводить его на это время и наворачивала круги вокруг дома. Потом я открыла уже свой «Клуб любителей Mary Kay» – мы с мужем сняли студию, сделали в ней ремонт своими руками, и я стала проводить мастер-классы в ней. Муж сперва хохотал надо мной, но когда доходы стали расти, отнесся серьезно. В 2006 году мы закрыли свой малый бизнес, и теперь Mary Kay – единственный источник дохода в нашей семье. Я не вожу машину, так что за перевозки отвечает именно муж, он мой водитель. Он творческий человек, он может написать сценарий мероприятия, может даже его провести. Муж помогает мне во всем. И от сына я тоже получала только поддержку. Один случай меня растрогал: я пришла домой уставшая, и Максим спросил: «Мамочка, ну что ты такая грустная? Хочешь, я сварю тебе какао?» Даже муж и мама мне такое не предлагали.

**Можно сказать, что ваш сын вырос вместе с вашим бизнесом?**

Да, он прошел со мной весь путь. Сейчас Максиму 19 лет, он учится на первом курсе Политеха в Санкт-Петербурге. Но я помню, как он малышом помогал мне собирать заказы, как температурил каждый раз, когда мне надо было уезжать. Однажды я взяла его с собой, он увидел мой мир вне дома, вовлекся в эту игру, почувствовал интерес. И сразу же перестал болеть!

**Чему научил вас сын и чему он научился у вас?**

Как и все дети – не страдать. Ведь как ведет себя ребенок? Он упал, покричал, мама подула – все, уже не болит, он забыл. Но как ведет себя взрослый? Он страдает. В бизнесе очень важно не страдать. Будут большие победы, но и ошибки. Это надо принять и прожить. Дети это умеют – плакать и жить дальше. А еще я научилась постоянному развитию. Знаете, есть такая

фраза: «Люди умирают в 21 год, а их закапывают в 70». У ребенка все не так, им все интересно, они всегда в движении. И я этот навык тоже не потеряла. Максим в своей очереди научился у меня целеустремленности, честному отношению к своему делу, к труду. Представляете, он живет в семье предпринимателей и даже не рассматривает работу с 9 до 18. У него уже есть своя идея бизнеса на будущее. И я помню историю: Максиму 10 лет, ему понравившись играть в йо-йо, он сам научился делать на ней фигуры. И вдруг он говорит: «Мама, сходи со мной на собеседование!». Оказалось, у нас открылся магазин игрушек, и там требовался демонстратор йо-йо. И Максим написал себе сам резюме, устроился на работу. Я была ему нужна только для того, чтобы заключить договор. Так он научился зарабатывать первые деньги – правда, работа по часам ему не понравилась. Теперь он мечтает только о собственном бизнесе, как у меня.

