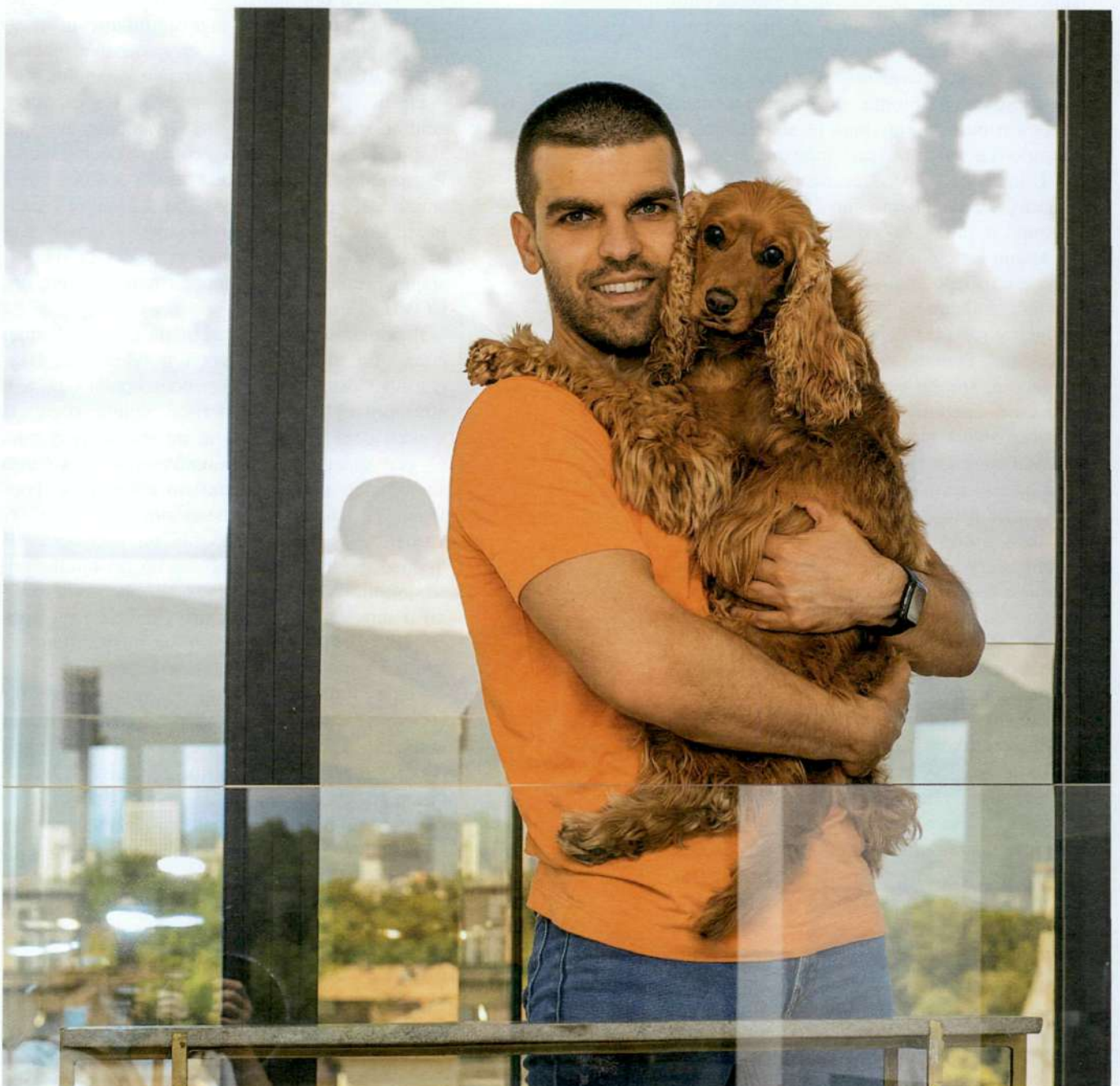
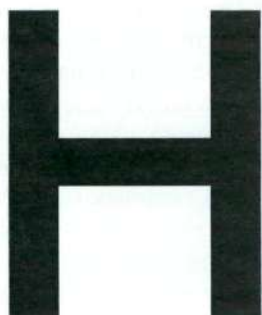


Да завладееш сцената

150

Шест години след създаването ѝ 356labs вече е най-голямата презентационна агенция в Централна и Източна Европа. За да продължи растежа, основателят ѝ **БОРИС ХРИСТОВ** решава да влезе в събитийния сектор





Неприятното чувство да говориш пред пълна зала и никой да не те слуша е потискащо. Борис Христов го изпитва от първо лице в една от аудиторията на Нов български университет през 2010 г. Тогава той учи информатика и с приятели организират поредица от събития за споделяне на знания от студенти на студенти. За да бъде максимално полезен, Христов решава да поеме и ролята на модератор. Това обаче се оказва далеч по-сложно от очакваното.

„През тези една-две минути, в които представях следващия лектор, никой не ми обръщаше внимание. Изглеждаше все едно всички са се наговорили да си ровят в телефоните, вместо да ме слушат – казва Христов. – Забелязах, че различните теми привличат различна публика, но липсата на интерес си оставаше. Проблемът явно си беше в мен.“

Решен да разбере как да привлече вниманието следващия път, когато се качи на сцена, Борис Христов (днес на 31) търси информация за уменията да говориш пред

публика. Темата му е интересна и се вмяначава в нея. „Нямаше книга, която да не съм прочел, курс, който да не съм изгледал, и конференция, на която да не съм бил.“

Събира много знания по темата и най-логичното нещо е да започне да ги предава на другите и да създаде свой бизнес. Така се появява първата българска презентационна агенция. Основаната от него преди шест години 356labs вече е най-голямата по рода си в Централна и Източна Европа. Христов и екипът му предлагат изготвяне на презентации, провеждане на тренинги по презентационни умения и различни консултации. С други думи, 356labs осигурява всичко необходимо, за да могат клиентите да печелят вниманието на широката аудитория и никой да не си гледа телефона по време на тяхно представяне.

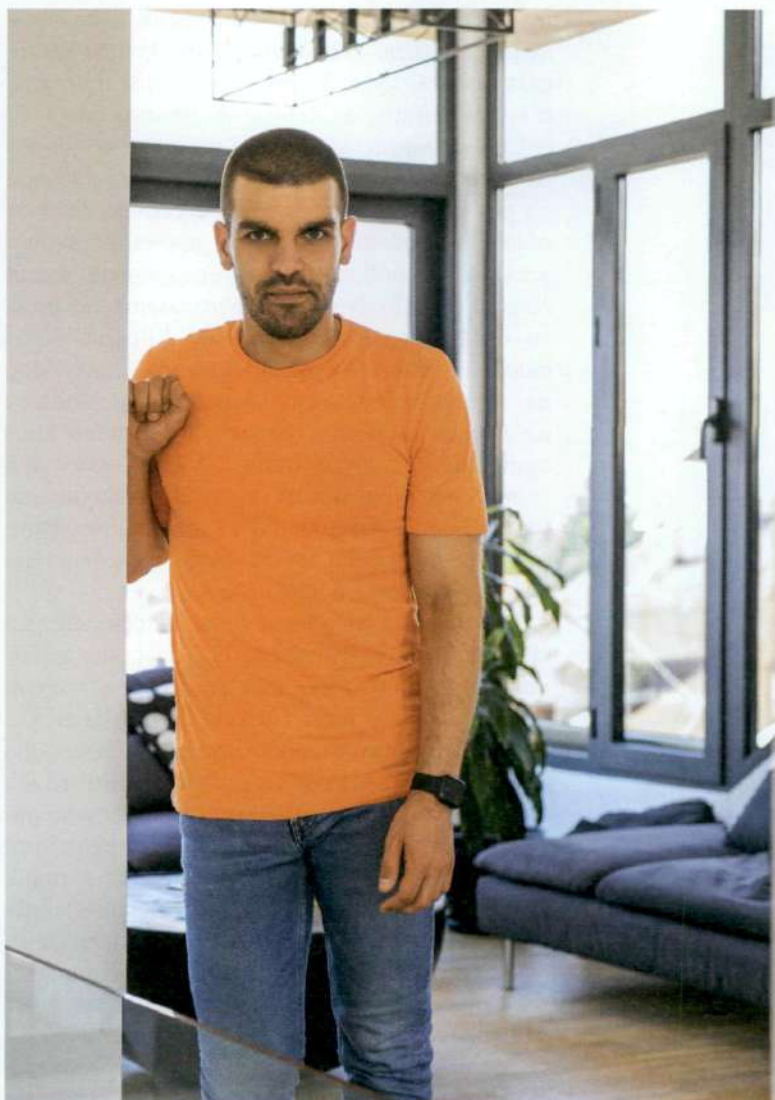
Търсене за услугата има навсякъде по света. Затова компаниите, с които работят Христов и екипът му, се простират от България и цяла Европа до САЩ и Канада. Сред тях са добре познати брандове като Deloitte, Microsoft, Pernod Ricard и Lidl. Печели ги с минимализъм и перфектен дизайн. Името на агенцията е заимствано от Porsche 356 – модел, отличаващ се с простотата на дизайна си. „Ние сме една своеобразна лаборатория, която създава иновации и задава тенденции“, казва Христов.

Бизнесът му расте устойчиво и дори през пандемичната 2020 г. агенцията отчита 5% ръст на оборота до 450 хил. лв. Тези резултати са впечатляващи заради малките размери на презентационния пазар и глобалните съкращения на бюджетите за маркетинг и обучения около COVID-19. Далеч от първоначалната икономическа несигурност прогнозният растеж на агенцията за 2021 г. показва апетит за много повече сключени сделки. Целта на Христов е в тези дванайсет месеца бизнесът му да се удвои.

В офиса на 356labs екипът на Forbes се среща с хората (и животните), които допринасят към тези резултати. Посреща ни източникът на вдъхновение за креативната агенция – английският кокер шпаньол Зара. Нейната роля е да се грижи за доброто настроение на екипа и се оказва, че си има и помощници. Още две кучета се задават по стълбите към втория етаж. „Всички сме свободни да водим домашните си любимци тук. Екипът ни много обича животните“, казва Христов.

Настроение в офиса:

Освен домашен любимец на Борис Христов английският кокер шпаньол Зара е отговорник по приятната обстановка и креативността на екипа му



„НИЕ СМЕ ЕДНА СВОЕОБРАЗНА ЛАБОРАТОРИЯ, КОЯТО СЪЗДАВА ИНОВАЦИИ И ЗАДАВА ТЕНДЕНЦИИ.“

През студентските си години той не си е представял да има нито куче, нито своя презентационна агенция. Тогава дните му са били подчинени на информатиката и новостите в бързо развиващата се сфера.

По време на лекциите забелязва, че харесваните професори имат хубаво визуално съдържание, говорят с много примери, презентациите им са динамични, а речите им

наподобяват на разказване на история.

„Когато присъствах на атрактивна лекция на тежка ИТ тема, оставах без думи. Бях сигурен, че тези хора са отделили дни, за да постигнат този ефект. Масово не се знаеше как се правят грабващи презентации. А аз виждах нуждата от това умение“, казва Христов.

Започва да организира събитията за споделяне на знания между студентите, защото не може да си позволи да плаща за обучения. Така разбира много нови неща, но и не пропуска възможност сам да се качи на сцената. Харесва му да говори по ИТ теми пред публика и започва да си търси аудитория извън България. Работата като SQL Server специалист в Hewlett му дава един добър старт. Отчасти и на нея между 2011 и 2014 г. успява да запише името си сред лекторите на международни конференции. „Сам кандидатствах за тях, защото още не бях изградил портфолио. Често тези участия не ми се плащаха и аз си покривах сам всички разходи. Беше ми като едно скъпо хоби веднъж или два пъти месечно.“

Първата му презентация на голяма сцена е във Верона. Дават му шанс и той го грабва с лекция за SQL Server. Спире при приятели в Милано и оттам пътува в самия ден на конференцията. Усилията обаче си струват, защото неговата презентация е сред фаворитите на публиката. Това му дава възможност за нови ангажменти и още много излизания на сцена.

През следващите четири години съчетава пътуванията с учене, но и не спира да работи. През 2015 г. този начин на живот му дотежава и си казва, че е нужно да забави темпото. Замисля се върху добавената стойност от завладяващите презентации. Разбира, че иска да създаде своя агенция, която да създава добавена стойност чрез запомнящи се представяния и подготвени лектори. Така се появява 356labs.

Започва бизнеса си с още един дизайнер и много бързо намират първия си ангажимент. Целта на проекта е да се защити докторска теза за ефектите на играта на шах върху мозъка на деца. Няма титла от събитието, но Христов си спомня впечатленията погледни на оценяващите. Следващите клиенти са няколко стартапа, които се борят за финансиране, и малки бизнеси.

През 2016 г. на поредната конференция (но като гост) Борис Христов се запознава

с техническия директор на унгарския софтуер за презентации Prezi Питър Арвай. Оперират в една и съща ниша и разговорът им върви плавно. Арвай толкова много харесва идеята за 356labs, че предлага Prezi да купи агенцията, а Христов да отиде да работи за тях.

356labs обаче не се продава. Борис Христов отказва директно, защото е още в началото и иска сам да развие идеята си. „Имаше прекалено много неща, които искахме да пробваме. Можеше те да се провалят, но за нас беше важно поне да сме опитали“, казва Борис Христов.

През трудните моменти към налагането на бранда той получава подкрепа от семейството си. Родителите на Христов са от съвсем различен бранш – музикалния. Майка му е пианистка, а баща му – диригент. Надявали са се той да поеме по техния път и да стане цигулар.

Неговата половина в живота Ива Начкова също е част от екипа на 356labs. Тя отговаря за управлението на проектите и се присъединява към агенцията през 2018 г. „През първите години цареше пълна анархия и, грубо казано, се борихме за оцеляване. Нямахме как да я включа. Когато нещата се стабилизираха, Ива свали голям товар от раменете ми. Тя пое най-пункавата част от комуникацията с клиентите“, казва Борис Христов. С Начкова екипът става четири души. 12 месеца по-късно се увеличават с още толкова.

Съвпадение или не, през същата година Христов става първият българин, отличен с наградата на Microsoft MVP (Most Valuable Professional) за заслуги в презентационната и PowerPoint общността.

Това дава допълнително стимул на 356labs и през следващата година агенцията става все по-разпознаваема на пазара. Проектите им се увеличават и екипът вече може да се похвали с не една или две истории за успехите на свои клиенти.

Презентационният пазар е млад и затова размерите му не изглеждат апетитни. Въпреки това пандемията от коронавирус вдъхновява Борис Христов как да разрасне нишовия си бизнес и да диверсифицира приходите от него. В този период всички присъствени събития

са отложени, заради това екипът на 356labs избира дигиталния подход. Конференцията Present to Succeed 2021 е отделена в отделна компания, но сред целите ѝ е да привлече международни клиенти за презентационната агенция.

Преди да скочи в събитийния сектор, Христов е чувал от български компании, че една конференция излиза около 100 хил. лв. 356labs плаща 50 хил. лв. само за наем на мястото (събитието е онлайн). Общите разходи стигат 240 хил. лв. Това е много над първоначалната идея и екипът се притеснява дали изобщо събитието през април ще носи възвръщаемост само по себе си.

За да бъде „всичко на ниво“, Борис Христов споделя, че се вманиачава в детайлите. За него лекциите да започват и приключват в точното време, презентациите да са от професионалисти, които говорят увлекателно, и платформата да не прави технически проблеми са изисквания по погразбиране за едно такива събитие. Затова не е склонен на никакъв компромис нито с тях, нито с нещо друго.

Това се оказва добра стратегия и Христов покрива инвестицията си, като излиза на печалба със 180 хил. лв. Над 3.2 хил. души от 53 държави си купуват билети. Определя събитието като „невероятно преживяване“ и вече работи по организацията на Present to succeed 2022. Борис Христов си е поставил за цел тя да бъде най-голямата в света и това да превърне България в столицата на презентационните умения. За ориентир той очаква пет пъти по-висока печалба и многократно по-голяма публика.

Част от нея ще бъде посрещната на място в София. Организаторите гарантират, че това няма да оцети изживяването за онлайн зрителите. Както при предишното издание, хората, които гледат през мобилните си устройства, могат да са спокойни, че платформата няма да ги предаде в най-интересния момент. Например, когато Христов представя следващия лектор. 📍

ФИНАЛНА МИСЪЛ

„ИЗКУСТВОТО НА КОМУНИКАЦИЯТА
Е ЕЗИКЪТ НА ЛИДЕРСТВОТО.“

– Джеймс Хюис