

— Однажды, собираясь пойти на фермерскую ярмарку, я нашёл в доме дедушкины старые кожаные штаны. Этим штанам было около 90 лет. Спросил разрешения у отца забрать их — он не возражал. С этих штанов всё и началось. Они стали главным атрибутом моего персонального бренда. Потом я случайно увидел в магазине красные очки, и подумал: красный цвет даёт хорошую энергию. Ну а вскоре купил и красные ботинки.

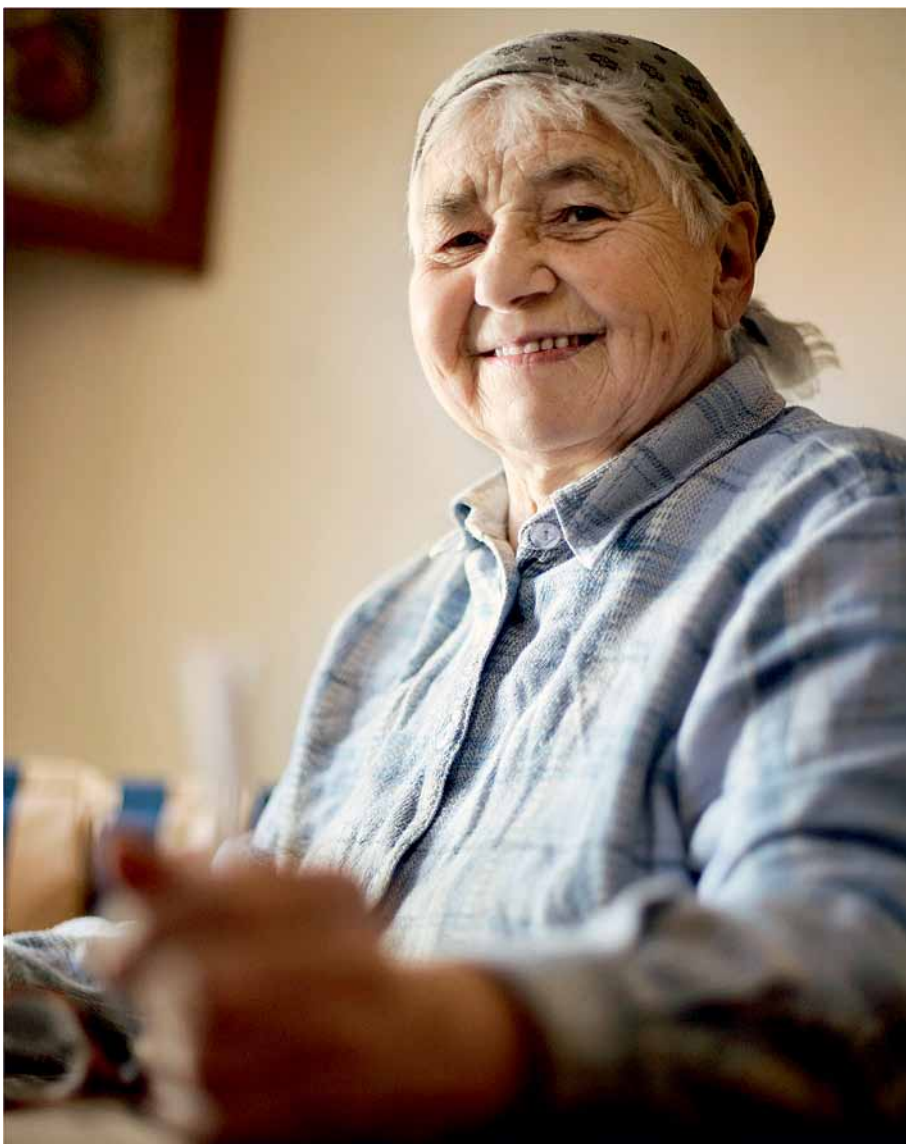
Мой персональный бренд стал очень узнаваемым, потому что никто не носит такой старой одежды и не рассказывает таких дурацких историй на ярмарках. Но люди любят эти истории. Многие даже не знают моего имени, но они знают истории о фермерах, о старых кожаных штанах, они знают историю об улыбающемся солнце. Рассказывать истории, потрясать людей, поддерживать их — элементы успеха.

**❓ Как вы рекламировали свой бизнес в самом начале?**

— Только из уст в уста.

**❓ Как ваши родители отнеслись к тому, что вы решили заняться собственным бизнесом:**

— Мои родители всегда жили на маленькой ферме, и они просто не могли представить, что это будет работать. В их понимании это было просто невозможно: как это — стать успешным, продавая травы? О, нет! Трава — это мусор на поле.



Бабушка Цах была одной из тех трёх первых фермеров, которые начали выращивать для Йоханнеса травы в самом начале его пути



Посещение полей семьи Цах. Выращивание органических трав требует много ручной работы