



Это история успеха в бизнесе молодого шотландского парня, который не был обладателем «наследства» и у него не было богатых родителей, а просто он очень любил сладенькое.

Сначала он постоянно уговаривал бабушку приготовить что-нибудь вкусненькое, но постепенно и сам увлекся этим. Собирая бабушкины рецепты, **Фрейзер Доэрти** начал самостоятельно экспериментировать с джемами и угощать соседей и друзей. Постепенно эти продукты его труда стали любимыми в меню местных прихожан, да до такой степени, что пришлось взять в аренду кулинарную фабрику и нанять помощников.

Так **Фрейзер Доэрти** получил первые заказы и первых покупателей. Производство джемов так увлекло молодого человека, что он ради любимого дела пожертвовал обучением в школе. И вот, 16-летний подросток заключает свой первый большой контракт с сетью супермаркетов «Waitrose», завоевав, таким образом, сердца шотландцев. Упорным трудом и невероятными усилиями Фрейзер Доэрти добился улучшения своей продукции, что не осталось незамеченным британцами и они заключают контракт.

Теперь продукция **Фрейзера Доэрти** есть во всех точках сети магазинов «Tesco». И, наконец, в 2008 году джемы Фрейзера Доэрти покоряют ирландский рынок. Таким образом, ежемесячный доход Фрейзера Доэрти составляет больше 750 тыс. долларов, а

прибыль в его фирме доходит до 2 млн. долларов.