

ОЛЕГ
БАРМИН

ЛАДА
МАЗОХИНА

БОЛЬШЕ ЧЕМ БИЗНЕС

КАК ПОСТРОИТЬ
КОМПАНИЮ,
ПОПАСТЬ В ТЮРЬМУ,
ВЫБРАТЬСЯ ИЗ НЕЕ
И ОТКРЫТЬ
НОВОЕ ДЕЛО

Олег Бармин

**Больше чем бизнес: как
построить компанию, попасть
в тюрьму, выбраться из
нее и открыть новое дело**

«Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»

2016

УДК 159.9
ББК 88.52

Бармин О.

Больше чем бизнес: как построить компанию, попасть в тюрьму, выбраться из нее и открыть новое дело /
О. Бармин — «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)», 2016

ISBN 978-5-00100-934-4

Эта книга – бизнес-биография талантливого предпринимателя и мастера эпатажа Олега Бармина. Здесь и истории его проектов, и истории из жизни автора. Вы узнаете, как заработать миллион на своих идеях и как найти выход из любой ситуации – даже обанкротившись и попав в тюрьму. А также как, находясь под давлением прошлой жизни, построить новый успешный бизнес и начать новую жизнь. Эта книга для всех, кто любит реальные и честные бизнес-истории. Ранее книга издавалась в «Манн, Иванов и Фербер» под названием «Я помню всех, кто мне когда-то не перезвонил».

УДК 159.9
ББК 88.52

ISBN 978-5-00100-934-4

© Бармин О., 2016
© Манн, Иванов и Фербер
(МИФ), 2016

Содержание

От авторов	6
Часть первая	7
Краш-тест	7
В шкуре наемника: первый опыт и первые выводы	15
Вторая попытка запихнуть себя в шкуру наемника	22
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Олег Бармин, Лада Мазохина Больше чем бизнес: как построить компанию, попасть в тюрьму, выбраться из нее и открыть новое дело

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Бармин О., Мазохина Л., 2016

© ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2018

* * *

От авторов

Друзья, а вот и моя книга!

В первую очередь я хотел бы сказать спасибо Ладе Мазохиной.

В далеком 2009 году,

...когда моя старая жизнь уже кончилась, а новая еще не началась,

...когда прежние друзья отвернулись, а новые еще не появились,

...когда бывшие достижения были забыты, а новые даже не маячили на горизонте,

...когда у меня не было денег даже на проезд в метро,

как раз в то сложное время она приехала из Екатеринбурга в Москву, чтобы клещами вытягивать из меня историю моей жизни.

Если бы не она, скорее всего, книги бы не было, потому что со временем все забывается, на все забывается, даже самые яркие впечатления стираются из памяти, и все события начинаешь воспринимать в новом свете. Благодаря Ладе нам удалось по горячим следам собрать, запротоколировать, а потом обработать весь этот архив моих воспоминаний, перевести с БармОлеговского языка на удобочитаемый и представить вашему вниманию.

Так что, друзья мои, вы знаете, кому сказать спасибо за труд и терпение... Нам обоим!

Олег Бармин

Дорогие читатели,

перед вами книга, работа над которой длилась семь лет. Многие из вас уже знакомы с историей главного героя: кто-то читал, кто-то слышал рассказы, кто-то участвовал в событиях лично.

Собирая прожитые Олегом дни и годы, взлеты и падения в единый текст, мы старались сделать чтение легким, содержание полезным, а героя – живым и «выпуклым». И я очень рада, что нам это удалось! Эта книга с успехом выдержала первый тираж и получила прекрасные отклики среди читателей. Особенно радостно от того, что эта история вдохновила и продолжает вдохновлять многих и многих людей.

Если вам захочется поделиться впечатлениями от прочитанного, пишите lada.mazohina@gmail.com.

Лада Мазохина

Часть первая

Краш-тест «История одного баклана»

В Москву я приехал только тогда, когда все закончилось. Когда понял, что нечего мне больше делать в Архангельске. Бизнеса нет. Денег нет. Ничего нет.

Что мне оставалось? Ходить по кругу и рассказывать душераздирающую историю, как я все потерял, как славно меня кинули и какой я молодец? Чтобы все вокруг охали-ахали, вздыхали, сочувствовали и спрашивали, как же так вышло?

Как так получилось, что от бизнеса с оборотами в два с половиной миллиарда рублей не осталось ничего? Пары десятков миллионов на черный день, домика, нескольких машин, квартир? Почему у меня не осталось ни сил, ни средств, чтобы запустить какой-то новый проект, пусть даже с нуля?

Как это произошло? Что было сделано не так?

Я начинал свой бизнес в 2000 году с двумя тысячами рублей в кармане в малюсеньком офисе размером с туалет и выстроил огромный холдинг, предоставив рабочие места примерно пяти сотням сотрудников за весь период существования группы компаний «Лео».

И в итоге не просто остался у разбитого корыта, а оказался в куче дерьма!

И это еще слишком мягко сказано.

Я не просто шел, шел, шел, споткнулся, упал, очнулся, гипс. Я навернулся с небо-скреба, пробил своей задницей дырку в асфальте, в грунте, прорвал горячий тысячник¹, затем холодный, потом нырнул в канализацию, проплыл там до сточной канавы, затем вынырнул, захлебываясь, кое-как добрался до берега, потерял сознание на месяц, а очнулся покрытый мхом, птичьим пометом и перьями, грязными пластиковыми бутылками, даже не надеясь на такой подарок судьбы, как дождь, который смог бы смыть с меня все это. Теперь звучит гораздо ближе к реальному положению дел!

Вот так началась моя новая жизнь.

Стоп! Некоторые, возможно, не в курсе, о чем речь. 9 марта 2009 года интернет-журнал «Частный корреспондент» разместил в сети статью под названием «История одного разорения»².

Кратко и по делу.

Вот ее начало.

¹ Тысячник – водопроводная труба диаметром более 1000 мм. Холодные тысячники и горячие тысячники – подающие холодную и горячую воду соответственно. Такие трубы в основном используют для укладки в северных регионах, так как в более тонких трубах вода зимой может замерзнуть. Прорыв такой трубы – очень серьезная авария.

² «Частный корреспондент», <http://www.chaskor.ru/p.php?id=4080>. Прим. ред.

Максим Кудеров

понедельник, 9 марта 2009 года, 08:41

История одного разорения

Как владелец холдинга с оборотом 2,5 млрд остался без денег



+ A -

Будущие банкроты

Болеем за Дерипаску

W Олег Владимирович Дерипаска в Wikipedia

A Мультфильм про желание стать дилером японской марки

Я рекомендую 19

Это интересно

15

Tweet

G+ 0

К своим 28 годам основной владелец холдинга Лео Олег Бармин в городах Архангельске и Северодвинске построил бизнес по продаже иномарок с оборотом 2,5 млрд рублей, поучаствовал в местных выборах, стал героем публикации «Миллион до тридцати» в журнале FHM и разорился. «Часкор» публикует беседу с коммерсантом, которому теперь нечего терять, кроме самого себя.

К своим 28 годам основной владелец холдинга Лео Олег Бармин в городах Архангельске и Северодвинске построил бизнес по продаже иномарок с годовым оборотом 2,5 млрд рублей, поучаствовал в местных выборах, открыл журнал «ЖЖ», рекламное агентство Very Well, кафе «Номера» и стал героем публикации «Миллион до тридцати» в журнале FHM.

Сейчас Олег — банкрот, он не взял пример с героя драйзеровского «Финансиста» и не смог сохранить ничего.

Вот как это случилось.

Взлет

Миллионера в этом небольшого роста энергичном парне в рваных джинсах выдавали разве что дорогие ботинки да Vertu. «Коллеги подарили, — улыбается Олег. — Я его только в переговорах с москвичами юзаю». Точно так же он почти не юзал и свой новенький Lexus LS460. Когда Бармину однажды позвонили знакомые из банка и попросили «лексус», чтобы достойно встретить приезжих из Москвы, Олег предложил свой с водителем за 2 тыс. рублей в час. В итоге он заработал 12 тыс. рублей за шесть часов, а в его голове созрел бизнес-план. Через месяц в Архангельске и Северодвинске уже существовало VIP-такси Бармина. Идеи у него вспыхивали мгновенно, и, в отличие от большинства людей, он тут же их реализовывал.

А началось всё, со слов Бармина, с 2 тыс. рублей в 2000 году. На них 19-летний третьекурсник Севмашвтуза купил каркас сторожевой будки. Вдвоем с другом они покрасили будку, вставили стекла, заняли 1500 долларов и купили бэушный станок для балансировки колес. Так в Северодвинск, городок на берегу Белого моря, с 240-тысячным населением и атомными подлодками у причала втиснулся шиномонтаж «Тип-топ». Дела пошли, но «имели мы с этого слезы — всего 15—30 тыс. рублей чистыми в месяц», смеется Олег.

«Последствия мирового финансового кризиса в России всё отчетливей. Страну накрывает волна больших и маленьких трагедий, связанных с банкротствами. В Нижнем Новгороде повесился хозяин сети бутиков «Интермода» Сергей Поляков, на прошлой неделе застрелился Владимир Зубков, владелец обанкротившегося билетного концерна «Соби».

[Читать дальше](#)

Примерно в то же время была создана и своя коптильня: «Покупаешь мороженую рыбу, размораживаешь, засаливаешь, коптишь и продаешь снова».

Далее следовало подробнейшее описание того, как, почему и отчего это произошло. Эту статью с легкостью можно найти в интернете. «Частному корреспонденту» надо отдать должное — они написали все как есть. Всю правду.

Другие издания тоже во все горло кричали о разорении бывшего миллионера, смакуя подробности и выдвигая самые нелепые предположения о том, сколько денег я украл, где спрятал, куда сбежал и сколько лет я буду сидеть в тюрьме, когда меня наконец поймают... У меня волосы шевелились во всех местах, когда я все это читал.

Моя компания не единственная пострадала во время кризиса. Но когда случился кризис, я мог выдернуть из умирающей компании какую-то сумму денег, украсть, присвоить... Мог, но не сделал этого!

Почему? Потому что я вырос в приличной семье. Я воспитывался на других примерах!

Мой отец руководил крупным предприятием, имел в подчинении почти две тысячи человек; отработал сорок лет, а если применить северный коэффициент «год за полтора», то шестьдесят! И всегда все делал для людей. Получал зарплату и раздавал ее налево и направо. Если мама что-то успевала отловить, гуд! Если нет, тоже о'кей. А зарплата у отца была приличная, соответственно, он и другим очень хорошо помогал.

Наверное, это наложило отпечаток на мое отношение к деньгам. Я никогда не делал заначек, все куда-то раздавал, если говорить про небольшие деньги. А что касалось крупных, то я полностью реинвестировал их в бизнес.

Если бы мои прадед, дед и отец были бизнесменами, вероятно, они научили бы меня чему-то «полезному» и я бы с самого детства усвоил, что в первую очередь надо думать о себе. А во вторую — не забывать про себя любимого! И в третью — на всякий случай делать для себя заначку на черный день.

Потому что большей части тех, кому ты помогаешь, на тебя наплевать. И сколько бы ты ни делал для других, если тебе вдруг что-то понадобится, эти люди, скорее всего, тебе откажут.

Я остался ни с чем, потому что я все раздал.

Сколько было компаний во время кризиса, которые сначала месяцами не выплачивали зарплату сотрудникам, а потом распускали их на все четыре стороны: «Всем спасибо, все свободны! Можете подавать на нас в суд, нас это не касается!»

Я тоже мог так поступить. Но я... НЕ МОГ так поступить!

Я принял решение быть корректным по отношению ко всем людям. В первую очередь к клиентам.

Представьте себе: какой-нибудь дедушка всю жизнь копил, копил, копил, всю жизнь работал, работал, работал, и вот решил купить себе автомобиль, отнес свои деньги дилеру, а тут кризис, и компания кидает его. Ни машины, ни денег.

Представили? Как вам ощущения?

А во время кризиса такое происходило сплошь и рядом. Один из банкиров прямо так и сказал мне:

– Кидай «физиков» и погаси нам хоть что-нибудь!

– Ты не получишь премию, жалкую премию! А дедушка перед смертью решил купить себе Tucson на деньги, которые копил всю жизнь, и из-за тебя и твоей поганой премии не сможет этого сделать?! Да, я костыми лягу, но все верну «физикам»!

И мы вернули все всем...

Старой гвардией взялись за дело, успели слить остатки автомобилей и выкупили на эти деньги авто клиентов. Тем клиентам, которым не привезли машины, вернули деньги. Некоторые не соглашались и просили тачки, я расторгал договоры и отправлял им деньги почтой. Кроме того, мы вернули авансовые платежи за заказанные запчасти: просто обзванивали людей и приглашали забрать деньги.

Я считаю, это счастье, что нам удалось вывести из-под удара физические лица.

Итак, с клиентами разобрались. Дальше сотрудники. Я лично попросил главного бухгалтера посчитать, сколько нужно денег, чтобы рассчитать всех. Она назвала сумму. Не помню уже, сколько там было точно, четыре или пять миллионов рублей.

Я сказал: «Ок, теперь все, что приходит в кассу, – на зарплату!» И выдал зарплаты даже тем сотрудникам, которые воровали: просто закрыл глаза на их беспредел.

Кто-то действительно хорошо нагрел руки. Например, куда-то пропал целый склад резины. Там было примерно на два миллиона, точную сумму я, конечно, уже не помню. Тащили все, что не приколочено: хоть скрепку, хоть дырокол. У меня от этого волосы дыбом на голове стояли!

Что говорить о простых сотрудниках, если мои партнеры – каждый, каждый! – тянули одеяло на себя, пытаясь присвоить себе все, что только можно и нельзя. Руководитель группы компаний «Лео» г-н В. А., человек, который, по идее, должен был отстаивать ее интересы до конца, оформил в счет своей зарплаты Volvo XC70 и свалил в столицу. Корпоративный юрист, имевший доступ ко всем документам и печатам, тихонько переоформил на себя купленный мною на аукционе Cayenne Чичваркина и тоже слился. А Cayenne Чичваркина был для меня как... как... Как броневик Ленина для какого-нибудь вашего прадедушки!



Купленный на аукционе Cayenne Евгения Чичваркина. Собранные на аукционе средства ушли в фонд помощи детям из многодетных семей: на медицинские и образовательные цели

При всем при этом в «Лео» оставалось много людей, человек двести, которые бились плечом к плечу до последней минуты. Это очень много, когда твое предприятие неумолимо затягивает в воронку кризиса, когда сотрудники бегут, а партнеры и кредиторы рвут тебя на части.

Три человека, всего три человека устроили истерику по поводу того, что им нужно выплатить компенсацию за отпуска. Две девицы подали в суд, что им недосчитали семь с половиной тысяч рублей, если не ошибаюсь. Мы объясняли: «Ребята, компании конец, но мы вам выплачиваем зарплату! Мы вам вы-пла-чи-ва-ем!» Наших активов просто не хватило бы на то, чтоб выплатить и компенсации, и отпуска, и что там еще полагается.

Сколько у нас было денег – мы все раздали!

Хотя эти деньги, эти четыре-пять миллионов рублей, в принципе могли бы просто забрать себе, спокойно положить их в свой карман, сбежать вслед за г-ном В. А. и корпоративным юристом. С такой суммой в руках легко можно было начать новое дело где угодно!

В тот день, когда я отдал последнему «физику» последние деньги, когда я провел последнее корпоративное собрание, на котором объявил всем оставшимся работникам, что они уволены, поскольку компания «Лео» разорена, после всего этого ужаса я забрался в ванну, открыл бутылку вискаря, собираясь нажраться до беспамятства и покончить с жизнью.

Что было потом, помню слабо.

Очнулся в Москве. Спасибо доброму человеку, который дал мне ключи от своей московской квартиры и сказал, что я могу бесплатно жить у него полгода. Я купил вина, закрыл дверь на все замки и бухал две недели.

Бухал и рыдал. Рыдал и бухал.

Бухал. Бухал. Бухал.

Потом, когда слезы кончились, а алкоголь уже не лез, стал что-то вспоминать, пытался анализировать: что, как, почему?

Знаете что? Когда-то давно у меня был мотоцикл Honda. Тысяча кубов. Три секунды до сотни. Драйв. Секс. Кайф. Непередаваемые ощущения. Все тачки нервно курят рядом с Honda.

И как-то раз поехал я из Северодвинска в Архангельск. С зимней непривычки спина быстро затекла, и на подъезде к архангельскому железнодорожному мосту я, осмотревшись по сторонам и не обнаружив автомобилей, решил разогнуться из позы зю: встал на подножки, держась за руль, выпрямил спину... класс-с-с... какое облегчение...

Вдруг – хрясь!

И что-то белое перед глазами, все закрутилось, завертелось, побежали круги. А потом все остановилось, замерло, и я отключился.

Сперва вернулось зрение. Вижу трещину в асфальте. Очень близко. Огромная такая трещина... Взгляд как-то странно на ней фокусируется, очень похоже на зум фотоаппарата. А в голове проносится: «Вот козлы, как они асфальт замечательно положили! Когда же они уже научатся нормальные дороги делать?»

Постепенно стало возвращаться осязание. Попытался почувствовать руки, затем ноги. Так сразу и не поймешь, где их искать и есть ли они вообще.

Пошевелился. Живой? Не живой?

Перевернулся на спину: вроде живой.

Сел на задницу. Точно живой!

Смотрю по сторонам: сижу посередине дороги, прямо на разделительной полосе, справа стоит КамАЗ, в нем водила с выпученными глазами, слева – какая-то тачка, в ней непонятно кто, вокруг ошметки моего мотоцикла. Когда я свалился, он стал неуправляемым, упал на правый борт, отскочил от удара, упал на левый борт, затем укатился на обочину.

Хм-м. Был мотоцикл – стал запчастецикл.

Попытался встать. Перевернулся лицом вниз, встал на колени, затем – на одну ногу, на вторую. Фигасе, я хожу!

Подошел к мотоциклу.

Поднял его.

Завел.

Сел.

Доехал до заправки в полукилометре от места аварии.

Остановился. Заглушил двигатель.

Снял шлем. Расстегнул костюм.

И тут меня как затрясет!

Человеческий организм – очень крутая штука. Он вовремя впрыскивает адреналин в кровь, чтобы вы не обделались и не почувствовали боли, а когда исчезает угроза, вы вновь предоставлены сами себе.

Хм-м... Надо оценить нанесенный урон: костюм из толстой свиной шкуры разодран до защиты, и сама защита тоже в клочья, я весь в синяках и легких ссадинах, но живой!

Живой и даже не поломанный!

Если бы не костюм, от меня бы остались только уши.

Краш-тест на скорости 100 километров в час – никогда не пытайтесь повторить!

Что же случилось?

Дорога насыпная, поэтому она выше окружающих ее полей метров на десять-пятнадцать. Внизу болотце, где тусят разные птички, иногда перелетающие дорогу.

В общем, меня сшиб баклан. Белый, растак его, баклан! Я чуть насмерть не убился из-за этой тупоумной птицы!

Конечно, во всех своих бедах всегда легко найти виновных на стороне: пролетающих мимо бакланов, плохо положенный асфальт, кризис, рейдеров, партнеров, банкиров и раз-

ных прекрасных людей. Можно винить кого угодно, сожалеть о чем угодно, но делать это — бесполезная трата времени и сил. Просто потому, что все, что случилось, уже случилось!

Например, я сейчас говорю, что я мудака. Я еще тысячу раз могу повторить, что я мудака, мудака, мудака. И еще какое-нибудь другое нецензурное слово. И после этого еще два раза мудака. И добавить, что все делал неправильно и был тщеславен и излишне самоуверен, но ничего не изменится. Прошлое нельзя изменить.

Живой? Живой! И надо смотреть в будущее, а не жить прошлым. Из прошлых побед и поражений сделать правильные выводы и идти дальше. Пережевать и проглотить все дерьмо, которое на тебя вывалилось. И надеяться, что в следующий раз этого дерьма окажется меньше. Но не рассчитывать на то, что его не будет вовсе.

Сидя в московской квартире и размышляя об этом падении, я постепенно трезвел, а потом решил, что надо как-то заставлять себя шевелиться и двигаться дальше.

Прибрался, сдал бутылки, купил абонемент в фитнес-клуб и начал ходить в него почти ежедневно, похудел на шесть килограммов и почувствовал себя гораздо лучше.

Заняться мне было особенно нечем. А времени — вагон! Поэтому решил сделать то, до чего раньше просто не доходили руки, и для начала завел себе небольшой бложек в ЖЖ.

Я не особенно понимал, для чего мне это нужно, просто стал переносить туда все архивы для удобства хранения. Описал там свою историю, одно, другое.

А параллельно мои виртуальные и реальные знакомые рассказывали о моей ситуации своим знакомым. И через сарафанное радио мне начали приходить предложения от различных СМИ: встретиться, пообщаться, дать интервью, поучаствовать в фотосессии.

Одна из таких фотосессий называлась «Бомж под мостом». Очень точное название, как раз характеризующее происходящее со мной в тот период.



Фотосессия «Бомж под мостом»

Компании разорялись по всей стране, читателям СМИ было любопытно поглядеть на «живую обезьянку». От участия в подобных проектах я никогда не отказывался —

ни раньше, ни теперь. Денег мне это не прибавляло, но зато я потихонечку ожил. Каждый день мне приходилось шевелиться, просыпаться, смотреть по сторонам.

Это просто кайф!

Вот ты сидишь в четырех стенах, бухаешь, рыдаешь, сопли размазываешь, жалеешь себя – неделю, другую, третью, потом выползаешь из норы, а вокруг все яркое, цветное, огоньки повсюду мигают, музыка играет, запахи вкусные, люди ходят, девушки... можно кофе попить из автомата... м-м-м!

Решил: никаких больше сидений дома, надо что-то делать: бегать, прыгать, скакать!

Сто пятьдесят тысяч рублей, с которыми я приехал в Москву, кончились очень быстро. Для столицы это вообще не деньги. А в Москве сидеть без денег, а тем более голодать, стыдно. Потому что в таком огромном мегаполисе работы – море! Кризис, не кризис – никого не волнует.

Ну и что, что тут надо вкалывать в десятки раз больше, чем в регионах? Мне к такому не привыкать – на себя я работал по 24 часа в сутки. Осталось понять, куда лучше приложить свой мозг и харизму, чтобы не потратить время зря.

И поскольку финансов на стартап не было, да и произошедший крах меня основательно подкосил, я подумал: «А почему бы мне не попробовать влезть в шкуру тех, кем я управлял столько времени. Почему бы не поработать наемником на дядю?»

Наемники и собственники смотрят на вещи совершенно по-разному. И увидеть различные процессы именно с позиции наемника тоже может оказаться полезно.

В шкуре наемника: первый опыт и первые выводы

Шкуру наемника я впервые примерил в качестве директора по пиару и маркетингу в пивных ресторанах «Т».

Ресторанный бизнес г-на Т. служил основной площадкой для продвижения его пива и одноименного бренда. В каждом крупном миллионном городе имелось как минимум по одному ресторану.

После продажи г-ном Т. пивного завода рестораны фактически остались без управления и стали чахнуть. Г-н Т. не уделял им должного внимания, поскольку у него был другой, гораздо более успешный проект – банк. И с ресторанами надо было срочно что-то решать.

Когда г-н Т. занялся поиском кандидата на упомянутую должность, мы оба вели бложики в ЖЖ, где и пересеклись. Он прочитал мою печальную историю и предложил мне вакантное место. Я был просто счастлив, потому что всегда считал г-на Т. успешным бизнесменом и гением (с этим вообще не имеет смысла спорить). Г-н Т. был моим кумиром.

Первый раз я увидел кумира в его кабинете. Там находился он и еще два человека. Я был совершенно посторонним для них, но г-на Т. это совершенно не смущало – он материл кого-то, причем делал это виртуозно и отвратительно. Я очень удивился, но подумал, с кем не бывает.

Второй раз я встретился со своим кумиром в офисе банка в оупен-спейсе. Это был такой стеклянный аквариум, в котором плавало огромное количество сотрудников. Я стоял в центре зала и разговаривал с дизайнером, как вдруг услышал голос г-на Т. с другого конца. Он кричал на одного из подчиненных, используя набор самых прелестных русских нецензурных слов.

Я никогда раньше не видел, чтобы человек такого высокого уровня позволял себе подобное поведение. От удивления я прервал беседу с дизайнером.

– Что это такое? – поинтересовался я.

– Да это нормально, ты быстро привыкнешь, – ответил дизайнер.

И уже буквально через пару дней мне действительно пришлось привыкать. Мой кумир позвонил мне лично то ли из Италии, то ли из Франции и вместо приветствия прокричал в трубку: «Ты муда-а-ак!»

С этого-то и началась моя карьера наемного работника.

В кратчайшие сроки я вошел в курс дела и начал действовать в соответствии с занимаемой должностью. Я рассматривал два варианта дальнейшего позиционирования ресторанов «Т».

Первый. Остаться прежними ресторанами «Т», для чего попытаться вернуть старых клиентов, в том числе путем прямой почтовой рассылки (директ-мейл). Именно на этом варианте настаивал г-н Т. Более того, решение о проведении этой меры уже было принято на совете директоров.

Второй. Стать более демократичными и доступными ресторанами «Т». Для этого уменьшить цены и привлекать различными акциями новых клиентов, которые раньше не посещали рестораны «Т» из-за дороговизны и пафоса. На этом варианте настаивал я.

Почему? Потому что в то время появилось много информации про тенденции дальнейшего развития ресторанного бизнеса в кризисные времена. Дорогие рестораны теряли от 10 до 60 процентов клиентов, а демократичные, наоборот, демонстрировали рост посетителей от 5 до 20 процентов.

В ресторанах «Т» цены были очень высокие, и заведения несли ужасные убытки. Так что выбор казался мне очевидным! Необходимо было постепенно стать народными ресто-

ранами «Т»: подготовить план, утвердить его на совете директоров, выступить перед персоналом, дать им понять, куда мы движемся и, самое главное, с кем.

Но г-н Т. настаивал на первом варианте и даже слышать не хотел ни про какую рекламную кампанию, кроме акции директ-мейл, стоимость которой, к слову, равнялась трем с половиной миллионам рублей.

Я посетил банк, ознакомился с данными клиентской базы, расписал по пунктам утвержденные направления рассылки, просчитал вероятную результативность. Прогноз меня не обрадовал. Как и стоимость в три с половиной миллиона рублей!

Хм-м. Вернуть старых клиентов представлялось очень сложной задачей. Это же чистая авантюра!

Во-первых, очень сильно упал уровень ресторанов «Т»: снизилось качество блюд и культура обслуживания, полностью отсутствовали мероприятия, а стоп-лист, напротив, увеличился аж до 60 процентов.

Во-вторых, появилась целая армия заведений-конкурентов, построенных выходцами из ресторанов «Т». Эти люди постарались сделать такой же «Т», но лучше, учитывая минусы, которые они видели, работая в сети.

Я стал просить г-на Т. об отсрочке проведения директ-мейла. Вместо этой расточительной меры я настойчиво предлагал провести пробную рекламную кампанию в одном из ресторанов сети. В ответ я слышал уже привычное: «Ты муда-а-ак! Сраный муда-а-ак!»

Но, несмотря на крики и визги, я упирался рогом и сопротивлялся изо всех сил, стараясь сэкономить г-ну Т. чуточку его же средств. Потому что я прекрасно знал, как наемники, независимо от своего статуса и должностных обязанностей, способны транжирить деньги компании.

Говорят, что никто за последние десять лет в беседе с г-ном Т. так не отстаивал свою позицию, как я. Абсолютно все сотрудники всегда безропотно выполняли спущенные сверху указания.

Но в конце концов меня поддержал один из членов совета директоров – г-н Винтер Хенрик, вице-президент «Росинтер Ресторантс». Благодаря его поддержке совет директоров решил провести предложенную мной пробную акцию сразу в двух ресторанах Санкт-Петербурга.

В случае успеха аналогичные мероприятия можно было бы транслировать на другие города. И даже если бы после проведения рекламной кампании совет директоров продолжил настаивать на директ-рассылке, в нее стоило бы внести коррективы с учетом полученной в результате акции информации.

Идея акции была проста. Потенциальный клиент получает флаер, на оборотной стороне которого размещена карта, как пройти к ресторану «Т».



Флаер акции «Шаровая молния»

По дороге клиента сопровождают указатели и оранжевые шары, закрепленные на водосточных трубах на уровне глаз; вход в ресторан тоже оформлен шарами. Внутри клиенту предлагают заполнить анкету из пяти пунктов. Тем самым он активирует акцию, далее делает заказ на 300 рублей, после чего получает возможность выпить пять кружек пива всего за 5 рублей.

В результате акции ожидалось увеличение потока клиентов в 2–5 раз. В идеальном варианте в рестораны «Т» выстроилась бы очередь из новых посетителей, которые никогда не были здесь раньше. Они приходят, видят, что ресторан «Т» гораздо демократичнее, чем им казалось, и становятся постоянными клиентами.

Итак, что мне нужно сделать?

- ...Купить шары, бумагу, клей;
- ...распечатать флаеры, листовки-указатели;
- ...оформить улицы в двух направлениях;
- ...исследовать места для раздачи флаеров;
- ...раздать часть флаеров собственноручно (чтобы понять, как реагируют люди, что им стоит говорить, а что нет);
- ...проинструктировать промперсонал и вместе с ними ринуться в бой.

А кого использовать для раздачи флаеров? Конечно, сотрудников ресторанов «Т»!

Во-первых, они прекрасно знают свой продукт: и сам ресторан, и меню, и пиво.

Во-вторых, именно они больше остальных заинтересованы в увеличении клиентопотока. Больше посетителей – больше чаевых!

В-третьих, из-за отсутствия клиентов в течение дня они все равно празднично шатаются и маются от скуки.

В-четвертых, мобилизовать их можно достаточно быстро, и это не потребует дополнительных финансовых затрат.

Так что рекламные затраты и ресурсы оказались минимальны:

- промперсонал – сотрудники;
- флаеры – 20 тысяч рублей;
- указатели – 500 рублей;
- воздушные шары – 2 тысячи рублей;
- анкеты – 500 рублей;
- пиво, которое будет уходить по 1 рублю, – от 15 до 30 тысяч рублей (из расчета себестоимости).

Все казалось простым и логичным.

На деле же все, что можно было сделать за пару дней, растянулось на шесть. И на каждом этапе я нарывался на саботаж: как со стороны персонала ресторанов «Т», так и со стороны местного начальства.

Ну что за хренотень такая? Согласовываем время и количество человек, а фактически мне дают не четыре-пять сотрудников, а одного, причем со скрипом и на два часа позднее оговоренного времени.

Хорошо еще, что удалось отвоевать самого активного! С ним вдвоем мы и начали раздавать флаеры.

Больше всего флаеров мы раздали около Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, где учатся студенты с высоким достатком, и около Университета имени Герцена, где просто большое количество студентов. Еще раздавали флаеры рядом с Казанским собором, мимо которого идет постоянный поток людей.

Люди охотно брали флаеры и реагировали очень позитивно, говоря, что теперь они точно знают, куда отправятся пить пиво.

Результат акции получился следующий: 2,5 тысячи флаеров раздали, 760 вернулось обратно за 14 дней; затраты на акцию в 10 раз меньше, чем полученный результат. Так что мои расчеты оказались верны, и я не только сэконобил деньги г-на Т., но и придумал способ увеличить доходность его пивняков!

Пока крутился с питерской акцией и общался с местным народом, с каждым днем охреневал все больше и больше. В ресторанах «Т» царила полная вакханалия. Компанию лихо радило так, что невольно начнешь оглядываться по сторонам: не землетрясение ли?

В результате задержки заработной платы более чем на два месяца большинство сотрудников были деморализованы и демотивированы. Случалось такое, что весь коллектив ресторана просто не выходил на работу.

В связи со снижением среднего чека официанты неохотно обслуживали тех клиентов, которые, на их взгляд, не оставят им хороших чаевых.

Таких сотрудников стоило увольнять, потому что изменить их сознание очень непросто, если вообще возможно. Однако их никто не трогал, потому что, как мне объяснили, и так не хватает персонала. И эта ситуация расхолаживала нерадивых и ленивых еще сильнее!

Некоторые представители старой гвардии по-прежнему болели за общее дело, потому что помнили былой корпоративный дух. Они оставались лояльны компании и даже в тяжелых условиях кризиса хотели работать. Этих людей можно и нужно было использовать, но за них никто не держался, и они сами стали постепенно уходить.

Хуже всего то, что аналогичные настроения царили и у местного руководства. Управляющий ресторанами «Т» в Питере за все время моей деятельности не провел ни одного собрания, ни одной летучки или планерки; всего один раз он связался со мной по электронной почте и дважды позвонил по телефону. Ни о какой согласованности действий не шло и речи. Более того, никому из сотрудников не разъяснили, кто я такой, что происходит и, главное, зачем.

Я не мог быть максимально эффективным в таких условиях.

Работая у г-на Т., я очень хорошо осознал, что отдавать распоряжения, будучи собственником компании, и отдавать распоряжения, будучи наемным менеджером, совсем не одно и то же! Степень подчинения совершенно разная.

В качестве наемника ты вынужден метаться между теми, кто сверху, и теми, кто снизу, — искать контакта с обеими сторонами. А часто даже и не метаться, а трепыхаться в попытках не быть раздавленным в лепешку или разорванным напополам, в зависимости от сиюминутных настроений верхов и низов.

Работать фактически в одиночку и не иметь возможности создать новую команду, не располагать полномочиями или инструментами для решения накопившихся проблем – адски тяжело!

Я был глубоко убежден, что нельзя терять ни минуты времени, что на кону стоит судьба и компании, и огромного числа сотрудников. И что не г-н Т. виноват во всех бедах, а его директора, методично разваливающие сеть ресторанов «Т» в силу собственной некомпетентности или инертности. Поэтому я высказал свои наблюдения г-ну Т. и еще одному акционеру.

Они ответили, что не знали реального положения дел, что питерский директор, не найдя контакта с собственниками, «ссал в уши» на проходящем раз в месяц совете директоров, дабы никто не понял, что он не справляется со своими обязанностями и не соответствует занимаемой должности.

Руководство сообщило мне, что директора они поменяют в ближайшее время, и попросило «немного подождать». В том числе и зарплаты.

Дальше все складывалось еще интереснее.

Отработав 50 дней, я вдруг понял, что платить за выполненную работу мне никто не собирается. А мне, как ни странно, необходимо было есть, платить за арендованную квартиру, и даже чтобы ездить на работу, тоже требовались деньги.

Сначала я тратил свои средства – в том числе на служебные командировки и телефонные счета, – затем занимал у знакомых – под зарплату. А зарплаты все не было и не было.

Я немного подумал и написал руководству: «Пупсики, я хочу свое бабло!» Подождал немного – тишина!

Написал: «Это снова я! И я все еще хочу денег! Если не отдадите, воспользуюсь в личных целях информацией, которую имею о вас!» Подождал еще десять дней. Но мне так и не заплатили.

Работать без денег не входило в мои планы. Я просто не мог себе этого позволить в тех жизненных обстоятельствах, в которых оказался.

Конечно, бывают случаи, когда ты работаешь бесплатно, за еду или за другие дивиденды, но это как договоришься. Мы договорились за зарплату. А договоренности надо соблюдать.

Не дождавшись положительного решения моего вопроса, я написал статью в СМИ, где подробно рассказал о случившемся.

Поймите, я никогда бы не стал выносить сор из избы, если бы мне не ввали, если бы изначально честно предупредили о возможной задержке зарплаты, если бы по-человечески поговорили и компенсировали хотя бы ту сумму, которую я лично достал из своего кармана.

После выхода статьи я ожидал, что г-н Т. скажет: «Так получилось, извини!» Но вместо этого он перешел в нападение и разорался на весь интернет: «Я пытался помочь тебе и получил такое говно!» Говном он называл мою статью, а помощью – что взял меня на работу.

Но какая же это помощь? Помощь – это когда друг дает тебе некую сумму денег со словами: «Когда сможешь, тогда отдашь, а нет – и ладно!» А это была не помощь, а просто наем сотрудника, который должен был выполнять работу и получать за нее деньги.

Затем у себя в блоге г-н Т. наговорил про меня такого, что я был просто в шоке от прочитанного. Якобы у меня денег куры не клюют, и квартира в Москве, и так далее и тому подобное.

Ну на кой черт мне было бы с ним рубиться из-за 70 тысяч рублей, если бы все его слова являлись правдой? Да мне жрать не на что было! Буквально!

А люди ведь не дураки. В большинстве своем. Те, кто почитывал наши с г-ном Т. блоги, вступились за меня, привели кучу примеров в мою защиту.

Тогда он удалил все комментарии к своей записи, заблокировал возможность оставлять новые. А позднее и вовсе удалил свою запись, а тех, кто особо рьяно отстаивал истину, забанил.

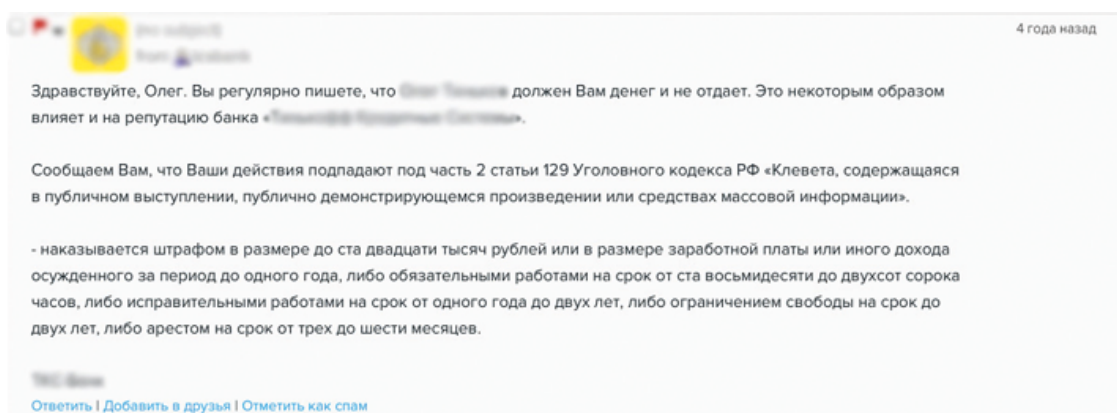
С одной стороны, это было не очень красиво. С другой, если смотреть с точки зрения пиара, г-н Т. поступил грамотно. Во-первых, поднял очередную шумиху вокруг своего имени. Во-вторых, подал информацию в выгодном свете. Не мог же он заявить: «Я взял человека на работу, пообещал ему деньги, не заплатил, а он теперь бунтует!» Поэтому он написал то, что написал. А я... получил «привет» от его юристов.

Здравствуйте, Олег. Вы регулярно пишете, что должен Вам денег и не отдает. Это некоторым образом влияет на репутацию банка <.....>.

Сообщаем Вам, что Ваши действия подпадают под часть 2 статьи 129 Уголовного кодекса РФ «Клевета, содержащаяся в публичном выступлении, публично демонстрирующемся произведении или средствах массовой информации».

– наказывается штрафом в размере до ста двадцати тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года, либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо исправительными работами на срок от одного года до двух лет, либо ограничением свободы на срок до двух лет, либо арестом на срок от трех до шести месяцев.

.....



Скриншот послания

И с этого момента каждый раз, когда я упоминал где-либо имя г-на Т., мне приходили письменные угрозы от его служащих, дескать, я дискредитирую его личность и заслуживаю судебного преследования.

За что? А за то, что я просто сказал правду.

Кроме этого, я получал в личку массу «сочувственных» писем, среди которых было несколько примерно следующего содержания: «Сам виноват бла-бла-бла, правильно тебя г-н Т. мудаком назвал бла-бла-бла, ты мудак и есть».

И в этом тоже содержится доля истины.

Дело в том, что по вполне понятным причинам после падения «Лео» я не мог оформиться на работу официально. Но что в этом такого особенного? Половина Москвы работает без трудовых договоров, и это не значит, что им не надо платить зарплату.

Устраиваясь к г-ну Т., я не предпринял никаких превентивных мер, чтобы обезопасить себя от возможных последствий. Первым делом стоило добиться и дожждаться соблюдения всех бюрократических формальностей и только потом скакать на работу.

Но до этого случая я никогда не работал наемником в крупной частной компании. Я просто не подумал, что так бывает и тем более что подобное случится со мной. Очевидно, именно по такой банальной причине я снова остался у разбитого корыта.

Да, я всегда считал г-на Т. гениальным бизнесменом и восхищался им.

Да, мне действительно было очень интересно работать у него, пусть и в сложнейшей ситуации – трудности меня никогда не пугали.

Да, меня радовал не только новый опыт (ведь именно у г-на Т. я впервые попробовал себя в качестве наемника), но и большое количество полезных знакомств.

И да, сам г-н Т. как человек, поступивший со мной непорядочно, безумно разочаровал меня.

Я считаю, нельзя кидать людей, которые на тебя работают! Потому что, во-первых, это люди! И во-вторых, они работают на тебя!

Но, к сожалению, московские реалии таковы, что здесь очень часто и очень многие поступают с окружающими именно таким образом и считают это нормой. И их можно понять!

Ежедневно в Москву за длинным рублем съезжаются тысячи людей из самых удаленных уголков нашей Родины. Все они ищут местечко потеплее и, пока не найдут, создают жесточайшую текучку в каждой конкретной организации.

И в ответ на это работодатели даже не пытаются заморачиваться такими «мелочами», как трудовые договора, официальная заработная плата, своевременные выплаты и так далее и тому подобное.

До цивилизованного ведения бизнеса и до цивилизованного отношения к людям нам еще расти и расти.

Вторая попытка запихнуть себя в шкуру наемника

В мае 2009 года я снова остался не у дел. Отсутствие денег. Грязь в СМИ. И никаких перспектив. Поэтому, когда меня пригласили в Калининград для запуска проекта под рабочим названием «Народный гараж», я практически не раздумывая согласился.

Калининград – прекрасное место для жизни, просто прекрасное.

Естественно, Кениг с Москвой или Питером сравнивать нельзя, но ведь не всем комфортно в мегаполисах. Честно говоря, в них можно только деньги зарабатывать (конечно же, если тебе повезет и тебя не кинут), а жизнь там больше похожа на ад.

С Архангельском Калининград сравнивать тоже не стоит. Архара – старая вонючая помойка: климат плохой, дорог нет, инфраструктура неразвита, аэропорт, кроме Питера и Москвы, принимает чуть ли не один рейс – из Мурманска. Продолжать?

А Кениг – совершенно другое дело! Холоднее минус десяти не бывает, море есть, воздух чистый, брусчатка, черепица, аисты – красота! Дороги отремонтированы, аэропорт принимает ежедневно более тридцати рейсов из разных городов, в том числе из европейских; вечером после работы можно легко скататься в Польшу или Литву: поужинать, пива попить.

Для России Калининград – настоящий оазис. Если кто-то раздумывает, куда бы ему переехать, могу сразу сказать: «Езжайте в Кениг, не пожалеете!»

Добраться туда можно самолетом или поездом из Москвы или Питера, а до недавнего времени еще курсировал паром «Георг Отс».

Одновременно с тем, как я получил предложение из Калининграда, один мой знакомый засобирался поехать из Москвы в Питер на своей машине и предложил подкинуть меня до парома.

Я на наших паромах никогда не перемещался, только на финских. В Финляндии все просто: приезжаешь за час, покупаешь билет, загружаешься и плывешь, попутно получая удовольствие от жизни.

У нас же дело обстоит совершенно иным образом.

За пять часов до отхода парома я решил позвонить и уточнить, где конкретно пришвартован «Георг Отс», чтоб не бегать и не искать на месте. В ответ на мой вопрос мне радостным голосом сообщили, что билеты надо покупать как минимум за сутки и что я псих и экстремал, раз еду в Питер из Москвы без билетов на паром. Я очень удивился, но сдаваться не собирался.

В Питере в этот день начинался какой-то саммит или форум, поэтому все дороги на набережную оказались перекрыты. Мне пришлось выскочить из машины достаточно далеко от корабля. Так быстро я не бегал давным-давно. Наверное, мог бы выиграть эстафету.

Касса уже закрылась, пришлось стучаться, улыбаться девочкам, выпрашивать, чтобы они продали билет. Потом снова бежать в закрывающийся клюв корабля и впрыгивать в него, как какой-нибудь рейнджер в боевиках.

Уф-ф-ф. Успел!

На тот момент этому «Отсу» стукнуло уже 30 лет. По судоводным меркам старичок, но держался довольно неплохо.

Я прошел контроль и поехал в лифте на свою палубу получать ключи от каюты.

Целых 40 часов без телефона, интернета и знакомых на промозглом, пахнущем дизельным топливом корабле. Чем занять себя? Разместился, повалялся, отправился на разведку.

Нашел ресторан, где кормили ужином, два небольших бара. Заказал чай. Быстро познакомился с посетителями и официантами. Я же (чтоб меня!) харизматичная личность!

Разговоры, смех. Смех, разговоры.

Виски, кола. Кола, виски.

Экран погас.

Как у Терминатора, знаете? Пи-и-и-к. И только полосочка синяя или зеленая, и чернота! Тишина. Ничто. Пустота.

Затем ба-бах! Вспышка света на долю секунды. И опять все пропало.

И снова вспышка. Вода. Холодно. Дождь. И тишина.

А затем постепенно проявляется размытая картинка перед глазами. Все плывет, меня тошнит, ломит суставы.

Стоп, где моя сумка? Сумки нет! А в ней все, что осталось от моей жизни! Ноут, паспорт, телефон, записная книжка и водительское удостоверение.

Встал, пошатываясь, добрел до туалетной комнаты. Там валялись мои штаны, футболка и пластиковая шторка, за которую я, очевидно, держался, пытаюсь принять душ.

Жесть! Ничего не помню!

Денег ноль. Сушняк. Попил водички из-под крана, поблевал, попил еще, постоял в душе, поднял одежду, повесил на крючок, лег спать.

Спал, пил воду, стоял в душе.

Спал, пил воду, стоял в душе.

И так до 22 часов.

Как только мне стало чуточку лучше, осмелился выползти из каюты и пошел на ресепшен, хотя мне было так стыдно, что не передать словами!

– Добрый вечер, меня зовут Олег.

– Добрый-добрый, – ответил человек на ресепшене.

– Я вчера случайно напился...

– Что-то потеряли?

– Да, сумку. Оранжевую.

– Сейчас позовем начальника службы безопасности.

– Спасибо.

– Андрей, тут наш вчерашний «труп» очнулся, подходи на четвертую палубу.

Через несколько минут передо мной возник серьезный дядька:

– Ты зачем вчера в трубу залез?

– Я? В трубу? В какую трубу?

– Пойдем покажу.

Поднимаемся на верхнюю палубу, температура чуть выше нуля. Подходим к трубе, к той, что наверху корабля, такая большая, дымящая. Внизу, у ее основания, дверь. Открываем, там все в толстом слое машинного масла, на полу решетка, из которой валит дым, поднимающийся дальше вверх по трубе. Посередине стоит стул. Начальник службы безопасности тычет в него пальцем:

– Вот тут ты сидел!

– Я? Тут? Ужа-а-ас!

– Еще бы час, и ты бы помер от отравления угарным газом. Обычно мы это помещение не проверяем, но вчера обход делали и случайно зашли. Так что повезло тебе.

– Стыд и позор! Какого черта я тут забыл?

– Может, погреться решил? Или прятался? Или убить себя хотел? Тут угореть запросто можно.

– Да вроде не хотел. Я не помню. Кошмар! И что потом?

– Мы тебя спросили номер каюты. Ты назвал. Отвели туда. А сумку уже потом на палубе нашли. Пойдем, опознаешь: твоя – не твоя.

Тут у меня случилось несколько вспышек-воспоминаний.

Увидел лестницу, с которой падал; стало понятно, откуда на моей руке взялся синяк странной формы.

Припомнил палубу, очень близко и под странным углом, видимо, лежал на ней лицом вниз. Да, точно, именно здесь мне было так холодно.

А вот и сумка! Наконец-то! Оранжевый – мой любимый цвет! В сумке все в целости и сохранности, даже бумажник с какой-то мелочью на месте. Ура-а-а! Какой клевый дядька, мой спаситель!

Вернулся в каюту весь красный от стыда. Пожалуй, пора завязывать с алкоголем. Сразу улегся спать, чтобы с утра встретить Калининград без приключений.

Утром прямиком поскакал в офис узнавать детали проекта.

Мой новый босс, калининградский олигарх, предложил остановиться у него. Я согласился.

Это была настоящая усадьба. В Архангельске зажиточный чиновник мог позволить себе купить участок в один гектар. А тут триста гектаров! Триста гектаров земли с озерами и реками, с кабанами, лошадами, алабаями и моим любимым клубничным полем аж в целых два гектара!

И зажил я как крепостной маркетолог, в отдельном домике, оставшемся от управляющего всем этим хозяйством. Правда, спал я на полу, так как в домике не оказалось мебели, зато через месяц наелся клубники, казалось, на несколько жизней вперед.

Кроме усадьбы мой новый босс имел в аренде участок земли площадью 4,5 гектара. Он планировал построить на этой земле четыре шестиэтажные парковки.

С приходом кризиса партнеры-эстонцы обанкротились, и мой новый босс одномоментно перестал получать финансирование. А расходы на содержание семейства, арендованных земель и прочего остались прежними. В результате сотрудникам зарплату платить нечем, настроения в офисе унылые, собственник сидит на своих гектарах и не знает, что с ними делать.

Моя задача была проста – понять, реально ли продать 760 мест в шестиэтажной парковке с учетом того, что имеется хороший участок и очень приличный проект.

Первым делом я поехал в район предполагаемого строительства. Всегда надо самому понюхать, откуда дует ветер, и лично расспросить местный народ, кто что думает. Может, им эти парковки и не нужны. Или, наоборот, они спят и видят, как их автомобиль красуется на пятом этаже паркинга.

Если понятен спрос, проще решить вопрос ценообразования. Согласитесь, есть разница – брать за место 150 тысяч рублей (как мы планировали на начальном этапе) или 250 тысяч.

Тут ведь как? Чем больше денег заработаешь боссу, тем больше он будет доволен тобой. Может, даже «подарку какую-то» тебе подарить!

Хм-м... Хм-м...

Огляделся по сторонам, нашел самое высокое здание, залез на крышу и просидел там сутки. Сверху очень хорошо видно, куда и какие потоки людей и машин направляются.

Слез с крыши и пошел считать автомобили, стоящие во дворах и на псевдостоянках. Их оказалось более четырех тысяч штук. А тут еще нужно учесть, что около 30 процентов людей отсутствовали в городе, поскольку разъехались по отпускам. То есть ориентироваться нужно на шесть тысяч машин.

Пока ходил, обратил внимание, что неподалеку достраивалось с десяток многоэтажных домов.

Хм-м... Какие люди покупают тут квартиры? В основном приезжие из других регионов!

А кто переезжает из других регионов? Активные. Живые. Амбициозные.

В таких семьях, как правило, всегда есть хотя бы по одному автомобилю, а то и по два. Следовательно, район развивается, и значит, вопрос с парковками вскоре встанет еще острее.

Пять дней я проводил исследование, общался с местными жителями, задавал вопросы, шутил, балагурил. Народ реагировал очень позитивно.

В разговорах выяснилось, что по ночам хулиганы снимают с машин дворники, зеркала и номера и что людям эта ситуация сильно надоела. Стало понятно, что весь район уже стонет от отсутствия парковочных мест.

Чтобы из первых рук собрать наиболее полную информацию, сделал около пяти тысяч листовок (затраты составили пять-шесть тысяч рублей). Текст был очень простой: «Мы ориентируемся на клиентов трам-пам-пам, поэтому хотим все сделать правильно, дайте, пожалуйста, обратную связь трам-пам».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.