



ТРАБЛЕМА №9

«НАШ БАР» В АЛМАТЫ: ПОРАЖЕНИЕ ИЛИ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ?

«Делайте то, что вам кажется невозможным. Терпите поражение. Пробуйте снова. Но во второй раз делайте уже лучше» (Опра Уинфри)

Однажды на мой день рождения мне пожелали: «Пусть у тебя в жизни будет не то, что ты сама себе желаешь, а то, что тебе нужно». Смысл этой фразы я поняла только с годами. Нам ведь всегда кажется, что если мы чего-то хотим, но не получаем, то это – неудача и провал. И только со временем становится ясно, для чего именно был нужен этот «неудачный» опыт, какие плоды он принёс, и чему научил. Забегая вперёд, скажу: когда что-либо планируете, не стоит сразу придумывать себе в голове какие-то ожидания, идеализировать конечный результат. Конечно, нужно верить и мечтать, но лучше всего думать: я берусь это сделать, приложу все усилия, чтобы получилось хорошо, и буду благодарен за любой опыт, людей и навыки, которые получу из своего начинания. Когда мы открыли в Шымкенте «Наш бар» и он стал «качать» и пользоваться большой популярностью, нам стали регулярно поступать вопросы по поводу открытия франшизы в нескольких городах Казахстана, в том числе, в Алматы. Мы очень много любви и души вложили в шымкентское



заведение и люди это чувствовали. Поэтому у меня появилась амбициозная цель: открыться в другом городе, я начала продумывать бизнес-процессы, составлять калькуляцию, мониторить алматинские бары и т.д. В итоге мы с мужем решили освоить Алматы. А началось всё с группы Crazyология, которая неоднократно приезжала к нам на гастроли. Каждый раз ребята не хотели уезжать и говорили нам: «У вас здесь так здорово! Вы такие молодцы! Откройтесь в Алматы, пожалуйста!». Были и другие поклонники, которые так влюбились в «Наш бар» и прониклись его идеологией, что сделали себе тату с нашим логотипом, и до сих пор приезжают к нам в гости на значимые события. Был человек, который очень полюбил нашу фирменную свиную рульку, и мы отправляли её ему самолётом. И все эти люди уговаривали нас открыть франшизу. Всё это внушало оптимизм и уверенность: уж если алматинцы сами зовут нас в свой город, значит, всё правильно и надо действовать. Так мы и сделали, недолго думая. И всё было очень неплохо для нового рынка, не изученного нами до конца, хотя и оказалось, что Алматы и Шымкент – это две совершенно разные планеты. Алматинцев удивить сложнее, народ здесь избалован всевозможными заведениями, публика более придирчивая, избирательная, но и более денежная. Мы очень старались удивить наших гостей, устраивали крутые вечеринки и сейшны, делали авторские блюда, привозили крафтовое пиво, даже дизайн самого бара получился, на мой взгляд, лучше и интереснее, чем в Шымкенте. Тем не менее, народу

в зале было немного, а весной, перед самым карантином, и того меньше. Это вызывало моё искреннее недоумение, я не понимала, что ещё нужно алматинцам, как их удивлять и баловать, считала, что открытие «Нашего бара» в Алматы – это неудачная затея. И только недавно я сравнила продажи пива в обоих барах, и оказалось, что они примерно равные, при том, что в Шымкенте заполняемость бара стопроцентная, особенно в выходные, а в Алматы она обычно не превышала 50%. Большое количество гостей – это не показатель хорошей кассы. В Алматы один столик мог посидеть так, как в Шымкенте весь зал. В итоге мы проработали полгода, а когда решили закрываться, грянул карантин, и всё решилось само собой. Наверное, к промахам можно отнести нашу излишнюю торопливость. Не изучив, как следует, рынок и спрос, мы положились на мнение приезжих людей, которые убедили нас в том, что в Алматы мы будем очень востребованы. При этом я не предвидела и не предусмотрела, что в Алматы всё будет намного дороже: группы, реклама, зарплаты, аренда. Хотя мы мониторили ситуацию с ценами, и вообще всегда закладываем расходы минимум в два раза больше от первоначальной суммы. Но в этом случае мы превысили свой лимит в 3-4 раза. Финансовая подушка, которую я рассчитывала растянуть на год, закончилась через полгода. Мы остались без денег, а тут ещё грянуло предкризисное состояние. И теперь мы стоим перед вопросом: продолжать ли нам работать в Алматы, когда закончится вся эта история с карантином или закрыть бар, как и планировали? С одной стороны, возможно, мы стоим в шаге от успеха, и сдаваться в последний момент нельзя. Но тут передо мной встаёт вопрос внутренней мотивации, я поняла, что не могу работать на расстоянии, когда не вижу, что происходит в моём заведении, когда не могу повлиять на процессы и быстро отреагировать на возникающие проблемы. Очень сложно из одного города контролировать, что происходит в другом. Возможно, у меня пока недостаточно опыта, чтобы управлять сетью, ведь этому тоже нужно учиться. Плюс рядом не оказалось надёжного человека, управленца, которому я могла бы спокойно доверить этот проект, пока я в отъезде. Возможно в силу того, что у меня большие требования к претендентам на эту должность и люди считали, что это должно лучше оплачиваться. Что же в итоге мы получили?

1. Чужой город
2. Отсутствие надёжного управляющего
3. Мой личный недостаток опыта в управлении франшизой
4. Недостаточная изученность рынка. Это в Шымкенте я всех знаю, и по звонку могу подключить друзей и знакомых к организации любого мероприятия. В Алматы связи

приходилось наращивать на месте.

5. Недостаток ресурсов.

В планах было так: если я год продержусь в Алматы, то следом открою бар в Нур-Султане, а затем в Атырау и т.д., но с этим проектом я поняла, что не хочу уезжать больше, чем на пару дней из дома, разлучаться с семьёй и бросать без присмотра свой бизнес. На двух стульях одним задом не усидишь. У меня, конечно, есть и другие проекты, помимо «Нашего бара», но все они находятся в одном городе. А в данной ситуации, приезжая на пару дней в Алматы, я пыталась наскоком, галопом по Европам решить сразу кучу вопросов, и в итоге приняла кучу поспешных, и не всегда продуманных решений. Конечно, если бы я жила в Алматы, то так не торопилась бы и более дозированно, вдумчиво и основательно подошла к вопросу: и в выборе партнёров, и в

рекламе и в организации рабочих процессов. Но зато я приобрела новых друзей, партнёров, и этому безумно рада, это не исчисляется никакими контрактами и деньгами. Возвращаясь к началу, хочу сказать: мы никогда до конца не знаем, для чего нам даётся тот или иной путь. Возможно, открыть «Наш бар» в Алматы мне нужно было, чтобы встретить новых людей в моей жизни и делать с ними новые проекты. Опыт не имеет знака плюс или минус, он полезен любой, и всегда может принести неожиданные плоды и стать началом новой истории. Заккрытие какого-либо проекта не всегда означает крах и потери. Очень часто это открывает для нас новые возможности. Из своего опыта могу дать тем, кто хочет открывать франшизу, следующие советы: Если вы открываете бар по франшизе в другом городе,



желательно не иметь никакой личной жизни, иначе вы её быстро лишитесь.

Найдите грамотного надёжного управляющего, которому стопроцентно доверяете, и на которого можно спокойно оставить дела в ваше отсутствие.

Прежде чем арендовать помещение, узнайте его историю и режим работы. Например, мы выяснили, что ночное заведение, которое функционировало ранее в этом помещении, работало только по ночам, в выходные дни. Люди привыкли к такому расписанию. А мы, напротив, сделали акцент на кухню и стали работать по будням тоже, и было довольно сложно «раскачать» бар в эти дни.

Имейте достаточную финансовую подушку, особенно, если собираетесь осваивать новый рынок в другом городе или стране, где у вас мало связей и контактов. Изначальную смету расходов, как при строительстве дома, умножайте не на два, а на десять, тогда точно не просчитаетесь.

Прислушайтесь к себе: тот ли это проект, ради которого вам стоит тратить средства, время и самого себя? Например, у меня было ощущение, что я много себя отдаю этому проекту, а он меня не восполняет и не заряжает, а только высасывает все силы. Это к слову об ожиданиях, кстати, о которых говорилось выше. У меня они были слишком высоки, слишком большой отдачи я ждала от этого проекта.

В августе этого года мы закрыли «Наш бар Алматы». Кухонное и барное оборудование, а также часть интерьера распродали, часть оставили для шымкентского бара. Так что убыточным это предприятие я не считаю.