Сергей Буканов

ДЕЛАТЬ КАК Я

Сергей Сергеевич Буканов
Делать как Я

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=41832959
Сергей Сергеевич Буканов – Делать как Я: Эдитус; Москва; 2018
ISBN 978-5-00149-020-3

Аннотация

Вы хотели бы стать предпринимателем, но не знаете, с чего начать? Уже основали собственное дело и сразу столкнулись с проблемами? Отличной поддержкой для вас станет новая книга Сергея Буканова «Делать как Я». Её можно смело назвать учебным пособием для новичков в сфере бизнеса. Нет, это не сборник скучных теоретических статей и формул! Автор рассказывает о собственном деловом опыте – от отчаянных юношеских проектов, до руководства крупными организациями и инвестиций в акции. Практические советы подкрепляются яркими ситуациями из жизни. Вы подробно узнаете, что такое франшиза, торговая сеть и маркетинговая кампания, научитесь контролировать свой персонал и вкладывать деньги с умом. Но, всем нам известно, что работа предпринимателя полна неожиданностей. Внезапно повысилась цена аренды, попал в аварию рабочий автомобиль, подвёл деловой партнёр… Автор рассказывает, как достойно выходить из сложных ситуаций, не впадая в депрессию и сохраняя чувство собственного

достоинства. Остроумная и добрая книга будет интересна не только бизнесменам, но и всем, кто ценит юмор, справедливость и оптимизм. Хотите убедиться? Начинайте читать!

Содержание

Кафе-кондитерская «Варшавская» 7
Татарские пироги 16
Конец ознакомительного фрагмента. 19

Сергей Сергеевич Буканов
Делать как Я

© Буканов С. С.

Поскольку я уже рассказывал о себе в книге под названием «Думать как Я», пожалуй, не стану повторяться. Новая книга посвящена моему личному опыту в бизнесе. Я представлю все свои деловые начинания, все жизненные ситуации, которые помогли мне встать на путь финансовой независимости. Обратите внимание – книга «Делай как Я» ни в коем случае не призывает вас точь-в-точь повторять мои действия. Кстати, я не раз терял большие деньги и слишком долго искал правильный путь. Уверен, вы поймёте, что именно стоит перенять, а что лучше просто принять к сведению, чтобы не допустить в своей жизни. Если же вы решитесь полностью копировать мой опыт, то приготовьтесь – 15–17 лет вам придётся жить практически без денег, без личного времени и даже нормального ежегодного отпуска.

Есть ещё одно важное «Но». Тем, кто только вчера прочитал мою первую книгу «Думать как Я», ещё рано приступать ко второй. Дайте себе месяц на усвоение, а главное – на восприятие той информации, которая предлагается в ней. Постарайтесь проникнуться описанными в ней идеями, настройте своё мышление на них. Но одних мыслей недостаточно. Попытайтесь жить так, как я рекомендую в той книге

– это позволит вам распознать свой потенциал. Как только вы справитесь с этой задачей и поймёте, что готовы к действию, приступайте ко второй книге.

Она поможет вам определить свой путь, установить для себя цели и приоритеты. Более того, прочитав эту книгу, вы сэкономите своё время и деньги. Я предлагаю вам познакомиться с моими деловыми начинаниями и важнейшими жизненными принципами. В их числе:

– Кафе-кондитерская «Варшавская»
– Татарские пироги
– Парикмахерская у дома «Всё по 499 р.»
– Кофе в пробках
– Вейп-шоп
– Инвестиции в акции
– Торги на бирже
– Кафе в БЦ
– Бутик одежды «Всё по 499 р.»
– Domino's Pizza
– Совокупность действий
– Действие ради действия
– Не отказывай себе
– Учись на чужих моих ошибках
– Бесплатный сыр
– Лучшее предложение
– Не тормози!

Кафе-кондитерская «Варшавская»

Я работал менеджером в американской компании «быстрой еды». В то время меня неописуемо раздражал заместитель директора. Эта дама явно считала себя выше всех окружающих. Её воображаемая «корона» была такой величины, что легко могла вдавить свою владелицу в пол. На самом деле, ничего выдающегося в личности начальницы не было – типичный образец «стадного человека». Но руководящая должность выработала в ней привычку беспричинно кричать на всех и вся. Не видя происходящего, и даже не пытаясь в нём разобраться, она могла часами «выносить мозг» подчинённым. По сути, претензии были просто тупой фигнёй, никак не влияющей на эффективность смены и бизнеса в целом. Но вынос мозга был настолько мощным, что за 10–15 секунд пропадало желание работать.

Я начинаю с этого описания, чтобы призвать своих читателей – не будьте «СТАДОМ». Вы должны понимать, когда такие горе-руководители выходят за рамки дозволенного или разумного. Справедливость должна быть во всём, и не важно, что сейчас вы занимаете более низкую должность или звание. В любом случае, начальник должен относиться к вам с уважением.

В одной из смен я выполнял обязанности менеджера в зоне кассы. Ко мне подошёл мужчина, сделал заказ. Когда я за-

вершил обслуживание, клиент протянул мне свою визитную карточку и попросил набрать его номер. Конечно, ситуация показалась мне странной – он не объяснил, зачем это нужно, просто попросил позвонить. Я долго сомневался, и уже хотел выбросить его визитку. Но что-то меня остановило, и во время обеденного перерыва я всё-таки позвонил этому человеку.

Он представился Александром, потом сообщил, что открывает кафе в Балашихе, и у него есть для меня интересное предложение. Это показалось мне заманчивым, тем более что я давно хотел уйти из организации, где к сотрудникам относятся, как к рабам. Было очевидно, что система работы в этой компании подавляет развитие персонала, не даёт возможностей для личностного роста.

Итак, Александр пригласил меня на следующий день в свой офис, и я согласился на встречу. Александр занимался скупкой и продажей производственного оборудования, поэтому офис его выглядел довольно представительно. Да и предложение, действительно, было интересным – стать управляющим кафе-кондитерской «Варшавская». Для названия Александр взял девичью фамилию своей мамы. Конечно же, я согласился принять новую должность.

Во время беседы Александр деликатно обходил вопрос оплаты и говорил лишь только то, что я хотел услышать. Я задавал вопросы о своих будущих обязанностях и персонале – он отвечал. Всё звучало так убедительно, что я даже не

спрашивал об оплате – был уверен, что с этим проблем не будет. Выйдя из его офиса, я сразу же отправился на место своей работы и написал заявление на увольнение. Наконец, я был свободен! Теперь никто и ничто не будет мешать моему развитию.

Для прежнего директора я был настоящей «занозой в заднице». Если с чем-то не соглашался, сразу прямо высказывал своё мнение. Изначально он ценил меня именно за это качество, но впоследствии понял, что управлять тупым «СТАДОМ» проще, чем постоянно отвечать на неудобные вопросы. Они раздражали директора, потому что он сам относится к людям со стадным сознанием.

Своим руководителям он не задавал никаких вопросов, привык делать то, что прикажут. Потом, за спиной у начальства, ныл, что не согласен. Считал, что от него, как от директора ресторана, требуют слишком многого. Ныл, но молчал. Я был для него проблемой, от которой он давно мечтал избавиться. И вот он, шанс – я сам решил уволиться! Директор был рад, а я – ещё больше. Наконец-то, уйду из этой клоаки, буду двигаться сам по себе, выстраивать свой путь к богатству. Именно так я тогда думал…

Итак, с понедельника я вышел на работу к Александру. Мы договорились, что до открытия кафе никого из сотрудников оформлять не стоит, чтобы сэкономить на налогах. Мне это было безразлично, я никогда не переживал насчёт большой пенсии.

Затем Александр привёз меня в помещение, которое он выкупил для кафе. Раньше там располагался мебельный магазин. Место было весьма неплохое – в спальном районе Балашихи, с умеренным пешим трафиком. В будущем кафе имелось то, что привлекает посетителей – панорамные окна и собственная парковка. Буквально в метре от входа находился тренажерный зал. По логике вещей, открыть здесь заведение общепита было очень выгодно.

Начал я с создания бизнес-плана. Это оказалось не так-то просто. В нашем распоряжении было пустое помещение с розовыми стенами и высоченными потолками. Окна нуждались в переоборудовании – устаревшая конструкция, с решётками. И первое, с чем я столкнулся – необходимость закладывать расходы на ремонт. В этом я был полный ноль. В ремонте и ценах на стройматериалы я абсолютно не разбирался. Но раз взялся за работу, надо выполнить её как следует.

Я разузнал все цены на разных строительных рынках, сравнил их и составил примерную смету. Мы согласовали дизайн-проект, и решили воплотить его в двухэтажном кафе. Уже на этом этапе возникли трудности с моим руководителем. Александр оказался исключительно скупым человеком. Он пытался экономить там, где это было совсем бессмысленно.

Например, я предлагал приобрести металлическую сушилку для рук в туалет за 850 рублей. Александр же выбрал

белую пластмассовую сушилку за 500 рублей. Даже вид у неё был непрезентабельный, дешёвый, не говоря о том, что она сломалась за неделю до открытия кафе. В итоге, всё равно пришлось покупать металлическую.

Когда ты советуешь человеку взять более дорогой, но качественный товар, а он не слушает тебя, и в результате тратится дважды – это более чем нелогично. Такое поведение говорит об отсутствии смекалки, так необходимой в бизнесе. Ведь ты открываешь приличное кафе, ставишь высокие требования по стилю интерьера и уровню обслуживания. Зачем же ты устанавливаешь дешёвые сушилки, как на вокзале? Просто слов нет!

И это была лишь одна ситуация. Подобных нелогичных моментов всплывало очень много. С горем пополам, работа подходила к завершению. Дело дошло до покупки кассы. Поскольку в нашем кафе были предусмотрены услуги официантов, требовался кассовый аппарат с системой R-keeper. Я сказал об этом Александру и сообщил стоимость товара. И что вы думаете? Мой начальник решил сэкономить и здесь. В результате мы приобрели древнюю модель кассы. Это было всё равно, что поместить в современном офисе печатные машинки вместо компьютеров. Что поделаешь, установили эту кассу, зарегистрировали и с трудом разобрались, как с ней работать (конечно, возни было немало).

И вот, наконец-то, всё завершилось! От ремонта до полной готовности прошло 2 месяца. За всё это время Алек-

сандр не заплатил мне ни рубля, объясняя задержку финансовыми трудностями. Мол, денег и так ушло намного больше, чем он планировал, и сейчас ему нечем платить. Вот откроемся, пойдёт выручка, и тогда он отдаст мне всё, что я заработал. При этом Александр не уточнял, сколько конкретно я должен буду получить. Но я был тогда наивным и, наверное, чересчур идейным мальчиком. Верил безоговорочно этому дяде, полагал, что он – человек порядочный. Он ведь доверил мне такую ответственную работу! Да и расходов, действительно, было немало.

Поэтому я не думал о своей зарплате, и с головой ушёл в подготовку к открытию. Следовало тщательно проработать все блюда, изучить вкусы и потребности клиентов, чтобы потом не выбрасывать еду. Я подготовил листовки с надписью «Халява». В Балашихе такой грубоватый юмор был вполне уместен. Раздавали эти листовки я и моя сестра, которую я просто попросил помочь.

Через три дня кафе открылось, пошли первые посетители, всё выглядело довольно обнадёживающе. Тогда я вновь задал Александру вопрос о своей зарплате. Он выдал мне двадцать тысяч рублей со словами: «Пока столько, остальное потом». Нельзя сказать, что я обрадовался – сумма явно не соответствовала объёму работы, проделанной мною. Ну, ничего, я отработал ещё неделю и снова спросил Александра о зарплате. Ответ был примерно таким: «Двадцать тысяч – это деньги за подготовку к открытию. Мы с тобой так до-

говаривались. А теперь продолжай работать, к концу месяца получишь ещё двадцать». Когда я попробовал возмутиться, Александр спокойно ответил: «Если не нравится, возвращайся обратно, откуда пришел».

Конечно, я разозлился, в первую очередь – на себя самого. Как же я повёлся на такой обман, как позволил себя раскрутить? Наверное, тогда впервые пришло осознание, насколько я ещё зелёный, наивный мальчик…

Я успокаивал себя тем, что открытие кафе дало мне колоссальный опыт. Теперь я знал, как открыть новый бизнес с нуля, как управлять всем процессом. Да, я создавал бизнес-планы, высчитывал доходы и расходы, и получалось, что максимальная выручка от кафе составит 180 тысяч в день. Это при условии, что за час будет 20 заказов, а я понимал, что такое невозможно. Посчитать было несложно – каждый час мимо кафе проходило от 80 до 160 человек. Если хотя бы 10 % из них зайдёт к нам, уже выходит меньше 20 человек в час.

Больших наценок мы принципиально не делали, поскольку район был спальным, и к тому же не в Москве, а в Московской области. Себестоимость составляла 45 %, а ещё нужно было учитывать оплату труда персонала и прочие расходы. Ещё на этапе ремонта я понимал, что заведение будет убыточным. Но хотелось всё-таки добиться поставленной цели, открыть кафе и попытаться задать ему хороший старт.

Я предполагал поработать у Александра хотя бы месяц,

получить как минимум 100 тысяч – это было бы достойной оплатой за все мои старания. Потом я собирался уйти на более спокойную работу и копить деньги, чтобы со временем открыть своё кафе. Такими были мои мечты, пока шла подготовка к открытию кафе «Варшавская». В процессе я понял, что создать ИП – легко, и разобраться в новой для тебя информации тоже не так уж сложно.

Всё, что нужно – это начать и продолжать действовать, переходя от этапа к этапу. Поставить себе цель и последовательно добиваться результата. Моей целью в то время было открыть кафе, во что бы то ни стало. Я старался, изучил то, в чём не разбирался прежде, читал, считал и общался с людьми. И я добился своего! Кафе было творением моего разума, моей воли, и я гордился им.

Сказав Александру, что ухожу, я просто забрал свои вещи, оставил ключ и ушёл. На следующий день я вспомнил, что забыл в кафе свой фотоаппарат и попросил вернуть его мне. Александр ответил, что я получу свою вещь только после того, как отчитаюсь по всем Z-отчётам кассы и закрою месяц до конца. При этом, все Z-отчёты и кассовый журнал оставались у него.

Я испытал настоящий шок от подобной наглости. Но оправдываться перед ним и, тем более, выполнять бесплатную работу не стал. Совесть моя была чиста, чего нельзя сказать об Александре. Если человек полон, извините, дерьма, то зачем с ним общаться? Конечно, можно было заявить в

полицию о краже. Но я решил, что собственные нервы мне дороже того фотоаппарата (он стоил 4 500 рублей).

На этом эпопея с кафе для меня закончилась. Я, конечно, потом пару раз заходил туда в качестве посетителя. Народу там всегда было очень мало, официантов постепенно увольняли, а через год «Варшавская» закрылась.

Несмотря на неприятный осадок, эта история дала мне 4 полезных урока:

1. Даже работая в гигантской корпорации, ты не сможешь стать руководителем, понимающим структуру бизнеса и финансовых потоков.

2. Руководителей, которые на ровном месте раздувают скандалы, следует обходить стороной. Их истерики чаще всего связаны не с вами, а с их неудачной личной жизнью.

3. Обговаривать сотрудничество с кем-либо нужно в самом начале. Обязательно составлять договоры и прочие документы, особенно, если речь идёт о финансах.

4. Не бояться начинать делать то, в чём не имеешь опыта. Во всём можно разобраться в процессе работы.

Татарские пироги

Я всю жизнь мечтал быть финансово независимым. Не хотел каждый день ходить на работу, зависеть от настроений и капризов начальства. И уж точно не хочу рассчитывать на пенсию, которую в итоге не смогу получить, если внедрят ещё какой-нибудь новый закон, принуждающий людей работать до гробовой доски. Да ещё будут угощать меня сказками, что после смерти я буду богатым, и весь такой звездец-молодец, принес столько пользы государству…

Нет, не хотел и не хочу я этого! Будь моя воля, я бы вообще добровольно отказался от пенсии. Получал бы, работая «на дядю», на 13 % больше к зарплате, и тратил эти деньги по собственному усмотрению. Но увы, это не соответствует интересам государства. Откровенно говоря, им выгодно, если человек не доживает до пенсионного возраста.

В предыдущей книге я уже писал пару строк об этом, но позвольте повториться. Наше правительство не заинтересовано в увеличении прожиточного минимума населения. Вы себе даже не представляете, сколько денег экономит на этом государство. Если немного присмотреться и обдумать законы, принятые в последние 7–8 лет, можно понять, почему население страны постоянно находится в депрессивном состоянии.

Это ведёт к естественному сокращению прожиточного

минимума, и соответственно – увеличению казны. А кто распоряжается этой казной? Да все те лица, которые вы периодически видите на телевизионных экранах! Вы им доверяете, надеетесь на них, выбираете, в конце концов. Хо-о-отя, нет! Там давно уже всё выбрано за нас…

Эти вещи я осознал уже в свои 18 лет, и на 100 % решил, что страна может дать мне лишь шансы на развитие собственного бизнеса. Конечно, «дать» я говорю с большой долей иронии. Но тут, в Москве, я знаю, по крайней мере, принципы и стратегии развития, разбираюсь в основных требованиях к разным видам бизнеса. В другой стране мне было бы сложнее – иностранных языков не знаю, работу-то с трудом найду, не то, что бизнес развивать.

Устраиваясь на новую работу, я чувствовал, что во мне уже перегорело желание продвигаться по карьерной лестнице. Я понял, что люди, получившие должность директора, считают, что добились всего в своей жизни, и постепенно деградируют. Нет, такая карьера меня не привлекала! Я решил устроиться просто линейным сотрудником, на должность бариста, поработать 2–3 месяца и скопить немного денег. Но зарплата оказалась ниже, чем я рассчитывал, поэтому пришлось задержаться там почти на год.

Когда удалось скопить сумму, необходимую для начала собственного дела, я решил для подстраховки взять кредит. Ведь именно так поступают многие крупные игроки бизнеса. Почему бы и мне не последовать их примеру? Я офор-

мил кредит на 450 тысяч. Кстати, когда я увольнялся, руководство компании пыталось припугнуть меня тем, что если я уйду, они не возьмут меня обратно. Видите ли, это их кадровая политика. Такими методами они якобы поднимают «статусность» своей фирмы и предотвращают текучку кадров. Ну, как говорится, это их личные тараканы. Политика, рассчитанная на сознание «стада», которое привычно хавает подобную чушь…

Увольняясь, я на 100 % был уверен, что стану предпринимателем. Правда, не подготовил чёткого плана, во что вложить свои 750 тысяч (считая вместе с кредитом). Примерно три дня я прорабатывал разные варианты развития – то ли общепит, то ли стоматологический кабинет. В то время только появилась идея установки в торговых центрах массажных кресел. Я рассматривал и этот вариант, и многие другие. В итоге, остановился на приобретении франшизы, то есть права пользования брендом и бизнес-моделью. Неплохой шаг для начинающего предпринимателя – действующая компания помогает и подсказывает тебе, что и как лучше сделать. Это значительно уменьшает вероятность провала.

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.