

Пролог

Эта книга — сборник честных предпринимательских историй. С цифрами, лайфхаками, провалами, разговорами о деньгах — и без всякого успешного успеха.

Если вы предприниматель, то найдете много реального опыта, который можно сразу внедрить в свой бизнес. А также решения, которых стоит избегать, если вы не хотите его потерять. Если же вы только думаете о том, чтобы открыть первый бизнес, то получите дешевый тест-драйв и увидите, как обстоят дела в предпринимательстве на самом деле.

Я Слава Рюмин, мне 35 лет. На то чтобы собрать истории для этой книги, у меня ушло почти три года. С 2023 по 2025 год я провел около трехсот интервью с предпринимателями, которые ведут или вели бизнес в России. Это продавцы на маркетплейсах, предприниматели сельскохозяйственной сферы, производители, ремесленники и изобретатели.

Для книги при участии подписчиков я отобрал 16 лучших историй. Ради удобства чтения они написаны от первого лица (мною), а вся фактическая часть предоставлена героями статей и ими же проверена.

Если вам понравится и вы захотите получать такие материалы и дальше, подписывайтесь на мой канал в Telegram.

А прежде чем начать разговор с предпринимателями, я и сам стал одним из них. Открыл свой бизнес и... закрыл его.



ГЛАВА 1

Моя история: как я открыл и развалил сеть ночных клубов. От шести городов к четырем миллионам долгов

В 2017-м я открыл сеть ночных клубов Soda night club & concert hall в таких городах, как Великий Новгород, Псков, Мурманск, Орел, Белгород и Липецк. Она просуществовала до 2018-го, и следующие четыре года мне пришлось отдавать долги. Теперь я могу поделиться тем, как это было. У собственного ночного клуба есть плюсы и минусы.

Бизнес-план

Берем старый, раздолбанный или разорившийся клуб. Перетягиваем мебель дерматином, покупаем дешевые баннеры и светодиоды, зовем стриптизерш. Организовываем торжественное открытие со входом за 500 Р, подавая все так, будто в городе появился «новый ночной клуб». Окупаемся в первый день. Очередь на открытие клуба во Пскове стояла до улицы.

К этому моменту у меня уже было концертное агентство, и я знал, сколько приходится платить ночным клубам аренду за вечер концерта. Клубы при этом зарабатывают на баре. Получалось так: если это наш клуб, то мы не платим аренду за концерт и зарабатываем на баре.

Мы рассчитали так: клуб может уходить в ноль, а благодаря концертам мы будем зарабатывать. Если каждый клуб заработает 200 000 Р прибыли, а эту сумму умножить на шесть, получится 1 200 000 Р в месяц. Мальдивы, Хеннеси, «мерседес», новые клубы.

А как получилось на самом деле?

Минусы

Мало денег. Когда у вас есть помещение и оборудование, за которые нужно ежемесячно платить, фактически вся прибыль съедается. То, что не трогают обязательные выплаты, «доедают» форс-мажоры, неконтролируемая посещаемость и минусовые концерты.

В лучшие месяцы удавалось получить с сети клубов порядка 500 000 Р на двоих в месяц: у меня был совладелец. То есть 250 000 Р на человека, и это если считать только всплески прибыли, как плохой инфобизнесмен. По факту там, дай бог, получалось по 100 000 Р средней прибыли в месяц, учитывая, что нужно было еще и реинвестировать в новые концерты и клубы. Плюс ты сам себе закупщик, маркетолог, управляющий, архитектор, дизайнер интерьера, а местами и тур-менеджер, и завхоз.

Указанные выше цифры я прикидываю на глаз. На самом деле реальную прибыль мы просто не считали, а финансово-управленческий учет я вел в тетрадке от руки. Неприятно было смотреть на маленькие цифры, учитывая, каким был оборот с концертов.

Вывод: работая в найме, вы можете зарабатывать такие деньги с гораздо большей стабильностью и с гораздо меньшей затратой сил.

Крыша наезжает. «Слав, ты не подумай, это не мафия, это просто самые серьезные люди в городе», — услышал я однажды от управляющего клубом.

«Не мафия» просит пить «в долг», приходит в заведение на «переговоры», а также делает «коммерческие предложения», от которых нельзя отказаться.

Крыша обваливается. Крыша обвалилась на голову управляющему, кто-то из клуба уехал в чужом багажнике, диджеи набухались и вылили на пульт стоимостью 3 000 000 Р виски с колой, угли для кальяна полетели на полный танцпол. Все стоит денег и нервов.

Будьте готовы получать письма с угрозами от арендодателя после каждого выходных. Например, за облитый пульт.

Воруют. Воруют бармены, кальянщики, официанты, повара. Воруют, когда денег много, — так их тяжелее сосчитать. Воруют, когда денег мало, — значит, мало заплатят или клуб может внезапно разориться. Во время одной ревизии я случайно обнаружил, что в бутылке не ликер «Трипл-сек», а вода. Когда мы закрывались, кальяны пилились и выносились прямо под камерами. К слову, ревизии и подсчеты мы проводили тоже на глаз.

Вечеринки на 60 полицейских. Негатив в новостях портит посещаемость.

«В ночном клубе Soda посетитель улетел с третьего этажа в фонтан ТЦ», «В “Соде” посетители помочились в фонтан», «В “Соде” прошла внеплановая проверка полиции, обнаружено 70 правонарушений», «Более 60 новгородских полицейских наведались на выходных в ночной клуб Soda».

В какой-то момент ночным клубом Soda в Новгороде называли территорию радиусом два километра вокруг клуба и любой косяк в окрестностях приписывали нам.

Травля. Так как в небольшом городе популярный клуб быстро превращается в топовый притон, вы регулярно получаете жалобы от жильцов соседних домов, конкурентов и недоброжелателей. Прибавьте к этому шмон от ОМОНа, проверки ФСКН (упразднена в 2016-м), противопожарной службы.

Причем будьте готовы к тому, что после жалобы соседей к вам залетят 30 бойцов с полным боекомплектом и положат весь клуб мордой в пол, а когда на танцполе кто-нибудь достанет ствол, придет разве что вежливый участковый.

Юридические тонкости. Как-то мы не успели получить лицензию и решили купить алкоголь в магазине — нас накрыл ОМОН. Юристы просили 300 000 Р и говорили, что за незаконную торговлю алкоголем нам грозит штраф 3 000 000 Р. Столько денег на юристов у меня не было, поэтому в итоге без них я получил штраф 100 000 Р.

Газеты написали: «Полицейские изъяли из мурманского ночного клуба Soda более 75 литров паленки». Но смягчающим обстоятельством стало как раз то, что торговали мы не «паленкой», а алкоголем, купленным в гипермаркете, на что нашлись доказательства: управляющий ответственно собирал все чеки.

Вас разыскивают. Стоит клубу обанкротиться, на вас подадут в суд, угрожают, натравливают коллекторов, иногда пишут родственникам, публикуют разоблачающие посты в соцсетях и на новостных порталах.

Известный рэпер Jah Khalib написал в своих соцсетях:

«ВНИМАНИЕ, МУРМАНСК!

При всем нашем большом желании запланированный концерт 3 апреля НЕ состоится! Причина всему — алчность и корысть ОРГАНИЗАТОРА концерта РЮМИНА ВЯЧЕСЛАВА ВЛАДИМИРОВИЧА (и номер телефона. — *Примеч. автора*). Вячеслав решил скрыться, забрав все деньги от проданных билетов из кассы!»

На самом деле «алчный ОРГАНИЗАТОР» скрылся, чтобы по-быстрому продать машину. Продал и вернул людям деньги за отмену концерта. А пост остался, и это хорошо: будет что показать детям.

Плюсы

Безлимитный бар. Вашими собутыльниками станут известные люди и кумиры молодости. Но пару лет такой жизни — и вы на грани алкоголизма.

Вы важный человек. Ваша личка будет разрываться от сообщений малолетних граждан, которые мечтают попасть в клуб. Хорошо, что хватало ума не пускать.

За выходные я получал примерно 3–5 таких сообщений:

— *Пожалуйста, пусти.*

— *Ну просто предупреди там в «Соде» всех, что я от вас :(.*

— *Ну что? Пропустят меня?*

— *Слава, напиши, пожалуйста, всем, попроси, чтобы нас пропустили.*

— *Слава, пропусти.*

— *Слава, можешь пропустить, пожалуйста, в «Соду» :(.*

— *Пропусти.*

А вот на вечерние концерты подростки могли приходить. И мы наблюдали седеющих родителей, которые привели своих деток и слушали, как те хором поют: «Но я не кончаю внутрь».

Вы интересный собеседник. У вас в запасе всегда есть трешовая история. Когда мы делали гардероб в Мурманске, решили, что топовые эксперты в работе по дереву — гробовщики. Переговоры среди гробов — незабываемый экспириенс.

Встречи с хорошими людьми. Благодаря нашему концертному директору Наташе нам удалось избежать дополнительных 3 000 000 долгов: ей чуть не разорвали телефон звонками, она получила тонну негатива, но сделала невозможное. А могла просто постоять в сторонке.

Так что, сложив все плюсы и минусы, могу сказать только одно: открывайте ночные клубы. Это весело! Когда я закрыл свою сеть, сбросил 20 кг.

Конец... или начало?

Полгода после банкротства я, конечно, погрузился. На работу бывших предпринимателей берут плохо, но я смог в конце концов устроиться продавцом интернет-рекламы. А еще спустя год у меня появилась идея пообщаться с другими предпринимателями, чтобы узнать, где же все-таки есть деньги, раз уж в ночных клубах их нет.

За пару лет у меня состоялось около 300 таких бесед. Я спрашивал, сколько предприниматели зарабатывают и как именно. Это были продавцы на маркетплейсах и «Авито», владельцы таксопарков и производства пельменей, производители когтеточек, пчеловоды, фермеры, продавцы чая, кофе, детской одежды и многого другого. Все, что они рассказали, — в следующих главах.