



Мария
КЛАПАТНЮК

Время чувствовать, или Как избаловать клиента «сферой гостеприимства»

В каждом городе появляются такие счастливые местечки, где особенно приятно бывать. Куда хочется вернуться. Всё в них вроде обыкновенное, но вместе с тем и особенное. Аура, грамотное планирование, стечение обстоятельств — называть этот феномен можно как угодно.

Небольшое заведение под вывеской «Время Ч» как раз такое. Спонтанное решение — и вы уже внутри. Разглядываете интерьер, изучаете карту мира на стене, попросту смотрите в окно, из которого вся Большая Московская улица выглядит куда уютнее: пушистые хлопья снега, рыжие фонари. Прохожие уже не бегут, а неспешно гуляют.

Перед окном Павел ЧИКОВ, владелец городского событийного кафе, он же победитель регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России», он же человек-праздник и самый бескорыстный Дед Мороз Великого Новгорода. Вслух размышляет о том, что в современном кафе гостю должно быть одинаково удобно обедать, рисовать пейзаж или кататься на качельке.

— Павел, разговор с успешным человеком я должна начать с вопроса: почему вы всё ещё в Великом Новгороде? Не было ли желания покинуть родной город в поисках большего?

— География моей первой и основной деятельности — а я ведущий мероприятий — разнообразна. На моей профессиональной карте есть Нефтеюганск, Калуга, Владивосток, Барселона. Две столицы — само собой. Москву я очень люблю и часто там бываю. В моей жизни всегда есть альтернатива и место для выбора. И я этот выбор делаю осознанно.

— Тем более любопытно, чем привлекает Новгород?

— Великий Новгород — медленный, очень комфортный для жизни город. Мне здесь приятно. Дела здесь делаются размеренно. К тому же среднестатистический новгородец имеет больше времени на культурный досуг, чем житель мегаполиса. Да и выбор есть: в Интернете можно найти до трёхсот событий в месяц — от камерных встреч на 10–20 человек до солидных концертов. Более того, новгородец даже избалован в плане досуга. И палитра возможностей всё расширяется. Не в последнюю очередь это касается и еды.

— Уже не первый год в конце декабря вы перевоплощаетесь в бесплатного Деда Мороза, который поздравляет детей.

— Этой традиции уже четыре года. Желание сделать что-то полезное возникло спонтанно: есть люди, которым приятно получать подарки, кто-то любит дарить. Я балансирую на грани. Когда впервые написал пост о том, что хочу приносить радость — было много звонков от желающих принять ее в дар. И на следующий год я уже учёл ошибки: приписал, что с большим желанием поздравлю те семьи, которые по финансовым соображениям не могут позволить себе Деда Мороза. Во время визита я, конечно, не требую налоговую декларацию за год, полагаюсь на честность и порядочность горожан. Так, в этом году поздравил 25 семей. Но это не рекорд. Было и полсотни.

— Смех и радость мы приносим людям — это про вас. С недавних пор смех и радость вы приносите в новой точке общепита.

— Прежде всего, мне не нравится понятие «общественное питание». От этого очень везет

Прежде всего, мне не нравится понятие «общественное питание». Во всём мире это называется «сферой гостеприимства». У нас нет клиентов, у нас есть гости.



Фото
из архива
Павла Чикова

Павел Чиков: «В моей жизни всегда есть альтернатива и место для осознанного выбора»

СССР. Во всём мире это называется «сферой гостеприимства», и так звучит гораздо лучше. У нас нет клиентов, у нас есть гости. Закончив работу в одном проекте, я задумался, а что дальше? Традиционно прикинул: направо пойдёшь, налево... И тут, как в сказке, возникло свободное помещение на Большой Московской. Со своим характером и атмосферой. Между прочим, изначально здесь был детский сад. На днях у нас за столиком сидели женщины в возрасте и вспоминали, что когда-то они сюда бегали девочками в садик...

— А вы верите в особую атмосферу, ауру места?

— На самом деле она и начинает складываться из чего-то неосознанного. Вот у нас качелька появилась на входе. Теперь все гости на ней катаются. По воскресеньям проходят кулинарные мастер-классы для детей. И тут такая атмосфера сразу складывается. Очень хорошая, прямо правильная. Я думаю, может быть, детское заведение стоило открывать?

— Я заметила, что у нас сейчас что ни месяц, то открывается что-то новое в «сфере гостеприимства». Как стартовали вы?

— Да, это городской бум и пик. Но в такой ситуации каждый должен искать свою нишу, свою изюминку. Мы работаем с сентября. Изначально у меня возникла идея совместить различные форматы отдыха в городском событийном кафе. Под эту идею потребовалось несколько миллионов. Никаких подходящих программ для предпринимателей обнаружить не получилось. Но, к счастью, мне удалось обойтись без потребительских займов. Я рассчитывал на себя: до этого десять лет работал аниматором на всевозможных праздниках. Именно это и сформировало мой жизненный опыт и стартовый капитал.

— Опыт не подвёл?

— Прибыль мы уже получаем. А вот про окупаемость в нашей стране говорить сложно. При определённой ситуации можем окупиться за год-два, но с другой стороны, какие ещё новшества будут введены...

— Вы говорите об идее совмещения форматов. Прийти в кафе — заниматься музыкой?

— Что-то вроде... Я наблюдаю, как люди, которые ходят на нелюбимую работу, ищут себе отдушину в свободное время. Спортзал, бег, помощь животным, вокал. Кто-то начинает рисовать — в общем, всё, что угодно. Вот и мы решили помочь нашим гостям. К примеру, я давно знаком с прекрасным новгородским художником Светланой Гарбар. Вместе мы разработали формат арт-дегустации. В обстановке

городского кафе собирается небольшое общество, которое рисует под руководством мастера, да к тому же дегустирует вино. Разумеется, любому гостю приятно уйти из кафе с чем-то, что он создал. На нашей первой арт-дегустации гости учились чувствовать себя и выражать эти чувства на листе бумаги — рисовали пастелью. Получилось душевно. Может быть, в дальнейшем замахнёмся на акрил.

— Билет на арт-дегустацию — вечер в компании профессионала и бокал вина в придачу — стоит пятьсот рублей. Выгодно ли это для вас?

— Сейчас мы находимся в поиске золотой середины. Пока что в таких мероприятиях нет прибыли — это скорее работа на имидж, поиск своей ниши, своего гостя. Конечно, когда речь идёт об индивидуальных праздниках или корпоративных клиентах, цены стремятся к коммерческим.

— Много ли встреч и форматов можно встроить в рамки кафе?

— В феврале у нас на каждую неделю было запланировано два-три различных мероприятия. Вечер быстрых знакомств: одиннадцать девушек и столько же юношей. Что там у них дальше сложилось, я не знаю, но атмосфера была отличная. Раз в месяц к нам приезжает сомелье — пытаемся разобраться в богатстве и великолепии винного вкуса. Осваиваем дегустации сыров. Кроме того, сейчас думаем об организации встреч с интересными людьми.

— Есть ли среди новгородцев спрос на такие развлечения, как вечер в компании сомелье?

— Как и положено удалённым от столицы местам — мы воспринимаем всё новое с опозданием. Появился запрос на вино. Сначала отреагировала Москва. Потом Питер. Новгород пока спокойно ждёт. При этом в мире мало винодельных стран, продукция которых не была бы представлена в нашем кафе. Больших запасов мы не делаем, именно поэтому у нас нет бумажной винной карты. Сейчас присматриваемся, что нравится гостям. Всего до полутора сотен наименований. Другое дело, что нас, Великий Новгород, пока ещё с головой накрывает волна стрит-фудов — именно эти

Радует, что в Новгороде появились различные гастрономические фестивали с интересным меню. И масштаб их должен быть гораздо больше.

заведения сейчас на пике популярности. А качественная винная история ещё впереди.

— То есть пока стоит заняться развитием собственного вкуса?

— Определённо! Лучше обладать знаниями, чем не обладать ими. Хотя... Иногда знание может загнать в рамки. Начинаешь мыслить туннельно. Экономическая теория душит креативность человека.

— Кстати, об экономике. На ваш взгляд, есть ли нынче смысл начинать с нуля в сфере гостеприимства, или городу уже достаточно?

— Хочешь делать — делай. Всё определяется желанием. Желание найти возможность. Я не люблю разговоры о том, что нет поддержки, условий, есть только конкуренция. Тут нет правильного или неправильного решения. Боишься брать риски на себя — работай наёмным человеком. А если не хочешь быть наёмным, тогда или делай, или уезжай из страны. Кстати, мой друг в Чехии, как нерезидент, получает кредиты под 4,5% на развитие бизнеса. Нам об этом мечтать не приходится. И всё же уезжают не все.

— Давайте наоборот, о приезжающих. Хотим ли мы лобызать поговорить о развитии гастрономического туризма...

— Для начала надо развивать просто туризм. Мне кажется, потенциал у Новгорода огромный. У нас с туристом только-только начинают работать. А слава богу! Вот недавно была более-менее по-европейски оформленная новогодняя ярмарка. Будет турист — будет и гастрономия.

— Сейчас в городе представлена та гастрономия, которая может стать наживкой для туриста?

— Всем понятно, что турист хочет приехать и запомнить это место на вкус. Но как быть, если основной постоянный гость кафе — это всё-таки горожанин? А он ещё не успел наесться пастой, цезарем, суши. В общем, всем тем, что в Питере и Москве уже торжественно вычёркивается из меню. Остаётся лавировать и искать решения. Радует, что в Новгороде появились различные гастрономические фестивали с интересным меню. И масштаб их должен быть гораздо больше.



Фото
из архива
Павла Чикова

«Туризм развивать надо! Но основной постоянный гость кафе — это всё-таки горожанин»