



Александра
Коняхина

Локальный бизнес

Как найти удачное место и превратить
его в кофейню, салон красоты,
винотеку или другое дело

УДК 334.7
ББК 65.29
К65

Коняхина, Александра Сергеевна.

К65 Локальный бизнес : как найти удачное место и превратить его в кофейню, салон красоты, винотеку или другое дело / Александра Коняхина. — Москва : Эксмо, 2023. — 240 с.: ил. — [Это мой бизнес! Книги о том, как открыть собственное дело].

Всегда хотели открыть кофейню, но не знали, с чего начать? Или не кофейню, а цветочный магазин. Или маникюрный салон. Словом, хочется что-то свое, но непонятно, с какой стороны подойти к делу? Тогда книга для вас.

Александра Коняхина — владелица кофейен «Столица кофе» — объясняет, что такое локальный бизнес и почему маникюрный салон рядом с железнодорожной станцией — плохая идея. Вы узнаете, чем аренда оборудования отличается от покупки и какие есть способы рекламировать свой бизнес.

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

ЭТО МОЙ БИЗНЕС! КНИГИ О ТОМ, КАК ОТКРЫТЬ СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО

Коняхина Александра Сергеевна

ЛОКАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Как найти удачное место и превратить его в кофейню, салон красоты, винотеку или другое дело

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*. Руководитель направления *Л. Романова*

Руководитель группы *М. Огаркова*. Ответственный редактор *Е. Габдрахманова*

Литературный редактор *А. Белокурова*. Младший редактор *М. Зарх*

Художественные редакторы *М. Юганова, К. Доброслов*. Компьютерная верстка *В. Андриановой*

Корректоры *Д. Давыдова, Н. Безденежных, Д. Переплетова*

Страна происхождения: Российская Федерация
Шығарылған елі: Ресей Федерациясы

ООО «Издательство «Эксмо»

123008, Россия, город Москва, улица Зорге, дом 1, строение 1, этаж 20, каб. 2013.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Эндiрушi: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы.

123008, Ресей, қала Мәскеу, Зорге көшесi, 1 үй, 1 қиматат, 20 қабат, офис 2013 ж.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru.

Tayar bellicisi: «Эксмо»

Интернет-магазин: www.book24.kz

Интернет-дүкен: www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындaғы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасындaғы дистрибутор және өнім бойынша арыс-талаптарды

қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайты: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ

о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»

www.eksmo.ru/certification

Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Дата изготовления / Подписано в печать 22.08.2023. Формат 70х90^{1/16}.

Гарнитура «Brutal Type». Печать офсетная. Усл. печ. л. 17,5.

Тираж экз. Заказ

© Котици М. Ю., фото, 2023

© Коняхина А. С., иллюстрации в блок, 2023

© Коняхина А. С., текст, 2023

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023

ISBN 978-5-04-172728-4

ЧИТАЙ-ГОРОД



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

БОМБОРА — лидер на рынке полезных и адрикативных книг.
Мы любим книги и создаем их, чтобы вы могли творить, открывать
мир, пробовать новое, расти. Будьте счастливыми. Бить на волне.
@ bomboraru @ bomborabooks



ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	7
Кто я и почему пишу о бизнесе.....	8
Что такое локальный бизнес.....	11
Что вас ждет в этой книге	13
Часть I. Локальный бизнес.....	17
Глава 1. Что это такое?	19
Глава 2. Выбираем локацию	24
Глава 3. Выбираем сферу бизнеса.....	34
Глава 4. Выбираем помещение.....	50
Глава 5. Определяемся с ремонтом помещения	68
Глава 6. Ищем объявления.....	72
Главное в первой части.....	79
Часть 2. Делаем первые шаги.....	81
Шаг 1. Пишем бизнес-план.....	83
Шаг 2. Выбираем способ открытия	89
Шаг 3. Считаем финансовую модель.....	96
Шаг 4. Выбираем форму бизнеса	104
Шаг 5. Выбираем коды ОКВЭД.....	109
Шаг 6. Выбираем систему налогообложения	112
Шаг 7. Разбираемся со страховыми взносами	124
Шаг 8. Регистрируем дело	129
Шаг 9. Выбираем банк-партнер и подключаем инструменты ..	133
Шаг 10. Определяемся, нужен ли бренд	140
Главное во второй части.....	145

Оглавление

Часть 3. Готовимся к открытию.	149
Глава 7. Выбираем оборудование	151
Глава 8. Определяемся с капиталом	159
Глава 9. Заключаем договор, начинаем ремонт	170
Глава 10. Ищем поставщиков	177
Глава 11. Нанимаем сотрудников.	184
Глава 12. Управляем процессами	192
Глава 13. Управляем сотрудниками.	202
Глава 14. Рекламируемся.	215
Главное в третьей части	222
И последняя часть: не бойся.	225
Заключение и благодарности.	238

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

«Тинькофф» работает с предпринимателями с 2015 года. Когда мы начинали, банки уделяли малому бизнесу внимание по остаточному принципу: не вкладывались в развитие удобных интерфейсов и в обслуживание — в приоритете были крупные и средние компании.

Сейчас мы гордимся тем, что смогли задать новые стандарты сервиса на рынке, сделали так, что предприниматели могут управлять своим бизнесом со смартфона, и освободили для них самый ценный ресурс — время. Большинство операций в «Тинькофф Бизнесе» проходят за считанные секунды, многие процессы выплат можно автоматизировать, онлайн-бухгалтерия позволяет проводить оплаты, сдавать отчетность и взаимодействовать с налоговой, не вставая со стула. Мы верим, что, забирая ежедневную рутину на себя, помогаем предпринимателям сосредоточиться на стратегических задачах и думать о развитии своего бизнеса.

В 2023 году каждый четвертый новый индивидуальный предприниматель в России открывает свое дело вместе с Тинькофф. Многие клиенты, которые начинали с нами как малый бизнес, за прошедшие годы выросли до масштабов среднего бизнеса.

Сегодня в Тинькофф Бизнесе обслуживается более 1 миллиона компаний и предпринимателей со всей России.

Вступительное слово

Из них примерно треть составляют розничные офлайн-компании — тот самый локальный бизнес, о котором пойдет речь в этой книге: кофейни, рестораны, магазины у дома, бытовые услуги, салоны красоты, аптеки, цветочные мастерские, пункты выдачи заказов, автомастерские, гостиницы и другие организации, работа которых возможна только в физическом мире.

Мы хорошо изучили потребности тех, кто работает в этих сферах или только планирует открыть свое дело. В Школе Бизнеса Тинькофф есть онлайн-курсы о том, как открыть кафе, как открыть магазин одежды, как выбрать франшизу, отдельные курсы о том, где найти деньги на запуск и как привлечь первых клиентов. Мы даже запустили отдельный сервис по выбору лучшей локации для торговой точки на основе данных о поведении потребителей. Сделали так, что смартфон предпринимателя может стать терминалом для приема платежей, чтобы нашим клиентам было просто и удобно принимать платежи по картам или QR-коду без лишнего оборудования.

Эта книга — наш вклад в то, чтобы помочь вам осуществить свои бизнес-идеи. Мы хотим, чтобы в России было больше успешных предпринимателей, и готовы поддержать вас на этом пути. Мы знаем, что с мечтой и упорством можно достичь невероятных результатов. Поэтому давайте вместе откроем страницы этой книги и сделаем первый шаг к созданию своего бизнеса.

Игорь Иванов, директор Тинькофф Бизнеса

ВВЕДЕНИЕ

Среда. Теплый майский вечер. Сидеть в такие дни допоздна в офисе — кошунство. Быстро доделала все горящие дедлайны и выехала пораньше, чтобы прогуляться в центре под старый добрый весенний плейлист с любимыми песнями и надышаться сирени. Проголодавшись, иду в кофейню. Сейчас приду под закрытие, людей уже почти не будет. Представляю, как под ужин — грилату с брынзой и капучино — буду болтать с бариста, слушать все новости и сплетни дня. Подхожу к дверям, а там огромная очередь. Нескончаемый поток людей, желающих, как и я, взять выпечки, энергетиков, кофе и сэндвичей. Откуда они тут все? Стоя в очереди, слышу обрывки «Привет! Тебе как обычно?» и «Ой, давненько вас не было! Как ваш пес? Выздоровел?»

Бариста быстро принимают и так же быстро отдают заказы. Слышу «Спасибо, вкусно, как и всегда» и «Завтра снова вы? До встречи тогда». От этих мимолетных и в целом ничего не значащих диалогов внутри разливается тепло. Кто бы мог подумать, что я — владелица и основатель всего этого? Ведь еще три года назад весь пол был в крошках от орехов, у входа лежал полумертвый таракан, а я стояла на этом же самом месте с валиком в одной руке, ведром краски в другой и думала: «Какого черта я вообще делаю? Я же юрист, а не маляр».

Очередь наконец доходит до меня:

— Ого, какие люди! А мы тебе как раз документы и деньги подготовили, думали, ты только завтра доедешь. Ты голодная?

Говорю про грилату и капучино на банановом молоке, в ответ слышу:

— Представляешь, мы тут на рекорд идем: почти 300 человек за день! Еще ничего не помыли. Давай мы закроемся через 5 минут и, пока ты есть будешь, поговорим как раз, а то сейчас не успеваем.

Ухожу со стаканчиком за столик, сажусь и только в этот момент понимаю: «Я уже не просто юрист или даже маляр. Я, черт подери, владелец кофейни, где работают такие приветливые ребята и куда приходят каждый день так много людей, обожающих наш кофе». Эйфория, которая разливается по телу от этого осознания, не сравнима ни с чем.

Ну что, а теперь по порядку.

КТО Я И ПОЧЕМУ ПИШУ О БИЗНЕСЕ

Меня зовут Саша. Я юрист, и три года назад на волне пандемии, упаднических настроений в стране на фоне финансового кризиса и не менее упаднических настроений в личной жизни я решила выйти, что называется, из зоны комфорта. От предпринимательства я была далека, в локальном бизнесе мало что понимала, да и понятия «локальный бизнес», мне кажется, еще не было в ходу. Но любила пить кофе и имела что-то около 500 000 ₽. Эту сумму я смогла накопить

благодаря тому, что понемногу регулярно откладывала с зарплаты. Класть под процент на накопительный счет казалось скучным. Брокерский и так понемногу заполнялся бумагами, но все это не приносило драйва. Вот и появилась идея «попробовать открыть что-то свое».

Каждое утро перед работой я брала капучино у девушки из окошка «с собой». От «добрый день» мы перешли к «привет, как обычно?». Потом и к приятным ежедневным small-talk про погоду, про то, что можно ввести какую-то акцию и предлагать, например, маффин в подарок к большому кофе или добавить побольше сиропов в меню. За год я для нее стала постоянным клиентом, который помогает идеями и взглядом со стороны, а она для меня — экспертом в области кофе и профессионалом своего дела. Я смотрела, как работает локальный бизнес, но так, по сути, ничего о нем и не знала. Поэтому после возникновения идеи «открыть что-то свое» вопрос «что именно открывать?» для меня в целом не стоял. Я хотела свою кофейню.

Во-первых, это понятный для меня продукт, который я люблю всем сердцем. Во-вторых, даже если я ничего не понимаю в сортах зерен и не умею взбивать молоко, у меня есть эксперт — человек с чудесным навыком рисовать лебедя на пенке. И, в-третьих, механизм такого бизнеса кажется весьма понятным: чем больше людей — тем больше выручка. Чем больше выручка — тем больше прибыль. То есть важно просто найти «злачное» место — хорошую локацию.

Звучало вполне логично, поэтому решили пробовать. Впереди нас ждала череда препятствий и граблей, по которым мы прошли. Тут и покраска стен, и злополучный таракан, и третья волна пандемии, и сгоревшая машина молока на трассе М4. Но обо всем этом будет дальше. Что важно — у нас получилось!

Мы открылись и работали на 20 клиентов в день. Были не выстроены процессы, клиенты нас совсем не знали, нужно было налаживать доверие, разговаривать с каждым, рассказывать, какие у нас акции, что вкусного можем предложить и слушать обратную связь. Помимо этого, были жуткий недосып, усталость от переработок и полное отсутствие выходных. Но даже несмотря на это, те самые 20 чашек кофе в день в первый месяц казались уже успехом.

Спустя три года я — владелица двух кофеен, которые приносят 100–150% годовых. У меня шесть сотрудников, они варят около 5500 чашек кофе в месяц. Все процессы выстроены так, что предпринимательство не отнимает у меня много времени. Я занимаюсь любимой работой и разными хобби, а в кофейню приезжаю просто поболтать с ребятами. В ближайшее время планирую открывать третью точку. И все это, даже несмотря на кризис и любые жизненные перипетии.

Сперва мой рассказ может показаться вам очередной историей «успешного успеха», но это точно не она. За три года я много ошибалась и промахивалась с гипотезами. Угадывала и снова лажала, тестируя самые глупые идеи. Одно было стабильно и неизменно — предположение, что локальный бизнес, открытый по любви, будет успешен.

И моя история не уникальна, нас таких много. В этой книге я собрала примеры из опыта предпринимателей, которые открывали разного рода локальные бизнесы, ошибались с выбором поставщиков, спотыкались при заключении договоров, совершали килограммы ошибок, но отряхивались и легко шли дальше. И все потому, что изначально была верно выбрана локация.

С точно подобранным местом и выстроенными процессами от осознания «Я создал такой крутой бизнес, и у меня такая классная команда» до эйфории — уже рукой подать. Я сама прошла этот путь. И теперь помогу вам пройти его комфортно и безболезненно.

ЧТО ТАКОЕ ЛОКАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

В 2022 году только ленивый не пробовал себя в онлайн. Каждый маломальский блогер продает курсы или чек-листы с гайдами. Коучи покрупнее запускают марафоны желаний, олимпиады отдыха, инсайты о том, как быть в ресурсе. В общем, делают бизнес из того, что чаще всего не требует начального капитала и уникальных навыков. При этом физический бизнес (магазины, рестораны, кофейни, цветочные, ателье, маникюрные салоны и т. д.) остается не менее востребован.

С развитием общества люди все чаще предпочитают делегировать рутину — кафе вместо готовки, салон вместо кромсангий челки ножницами дома и ателье вместо домашнего кружка кройки и шитья.

Потребность всех вышеперечисленных «локальных мест делегирования» налицо. Да, в каких-то районах их больше, в каких-то меньше. Важно найти то самое место и учесть возможные нюансы. А с этим я вам помогу.

Алгоритм действий несложный: определиться с делом, которым будете заниматься, выбрать для него подходящую локацию, арендовать там помещение и запуститься.

Поэтому локальный бизнес — деятельность по получению прибыли, привязанная к месту, к локации. Это может быть палатка у метро, ларек в самом популярном месте района, точка возле входа в бизнес-центр или помещение на первом этаже жилого дома. У каждой из этих локаций будут свои особенности — своя целевая аудитория и свой тип бизнеса. Покажу на примере.

Метро «Выхино», выход к пригородным поездом. Сдается в аренду отдельно стоящее здание 20 кв. м. Скорее всего, это место больше подойдет для ларька с шаурмой или табачно-напиточного магазина. Потому как целевая аудитория здесь — люди, идущие к электричкам. Чаще всего спешащие и голодные. То есть, открой мы здесь шаурмичную, пусть даже с дешевыми стаканчиками для чая из пакетика и всего двумя видами шаурмы, — место будет «проходным». А запусти мы на этом месте небольшой маникюрный салон с тремя столами — трафик будет, скорее всего, равен нулю, даже если будет экспресс-обслуживание. Девушки, бегущие на электричку, меньше всего думают о маникюре. Салон красоты — это все-таки про релакс. А какой тут релакс, когда нон-стоп будут слышны стук колес и объявления сотрудника депо «поезд с пятого пути задерживается, повторяю, поезд с пятого пути задерживается». Такая же история ждет и, например, премиальное ателье на этом месте. Ни ателье, ни маникюрный салон не говорят, что место плохое. Но оно не подходит для этого конкретного бизнеса. В моем случае время показало, что локация была выбрана на 100% верно. Три года назад минимаркет на этом самом месте делал 20 чеков в день, продавая напитки и орехи. А когда мы открыли кофейню и предложили качественный сервис на этом же самом месте, количество чеков здесь выросло до 300 и медленно, но верно продолжает увеличиваться каждый месяц.

Как правильно выбирать локацию с учетом целевой аудитории и продукта, мы подробно обсудим в первой части книги.

Сейчас лишь хочу сказать, что верный выбор локации для вашего будущего бизнеса — уже полдела.

Оставшиеся полдела — это поставщики, меню, сотрудники, оборудование и все то, что ждет вас в этой книге.

ЧТО ВАС ЖДЕТ В ЭТОЙ КНИГЕ

Если в вас теплится идея открыть свое дело, значит, вы на верном пути, раз взяли в руки эту книгу. С ней вы сможете запустить локальный бизнес с меньшими потерями, чем у других. Здесь собраны советы и лайфхаки предпринимателей, которые уже наступали на разного рода грабли и готовы поделиться советом, как их обойти.

Весь путь открытия локального бизнеса я разбила на маленькие этапы. Это поможет избавиться от прокрастинации и начать двигаться к цели. Все мы при виде огромной задачи с кучей неизвестных пугаемся и думаем отступить. В один из таких моментов мне помогла автобиография Уилла Смита. Он советует видеть перед собой не целую стену, а кирпичи. После прочтения каждого раздела вы сможете заложить новый кирпичик, сделать шаг на пути к запуску: выбрать сферу, написать бизнес-план, просчитать финмодель, определиться с локацией и помещением, найти деньги на открытие, закупить оборудование, нанять персонал или привлечь первых клиентов. А когда бизнес начнет работу — не закрыться в первые же месяцы и окрепнуть.

Книга состоит из четырех частей, каждая из которых разбита на главы, или шаги.

Первая часть — про локальный бизнес. Вас ждет 6 глав. В них по порядку разберемся, что это такое и в чем особенности. Как определиться с локацией, как выбирать сферу, в которой планируете работать, делать это по любви или по расчету, и главное — где искать помещение и на что обращать внимание при поиске.

Вторая часть книги состоит из десяти шагов и называется «Делаем первые шаги». В ней мы поэтапно составим бизнес-план, выберем форму бизнеса и банк-партнер. Разберемся со страховыми взносами, системой налогообложения и всем тем, с чем разбираться обычно скучно, но очень важно. Каждый шаг здесь — тот самый кирпичик, который кладется в фундамент вашего бизнеса. Да, можно схалтурить и накидать цемента с асфальтной крошкой. Но потом, когда захотите масштабироваться, а фундамент просядет или поплывет, будет очень обидно. Поэтому советую набраться терпения и выкладывать по одному за подход. И помнить: тише едешь — дальше будешь.

Третья часть книги — «Готовимся к открытию» — состоит из восьми небольших глав. На этом этапе разберемся с такими вопросами, как поиск капитала для открытия, если его нет, покупка и аренда оборудования для работы, найм сотрудников, управление процессами и реклама.

И бонусная небольшая часть — про страхи. Про все эти «а что, если...?», которые пугают нас и сковывают по рукам и ногам. Разберемся, что действительно может случиться и как этого избежать. Где правда, а где мифы. Спойлер: большая часть того, что кажется нам вероятными и страшными событиями, из-за которых у нас ничего не получится, генерируется

мозгом, чтобы просто не выходить из зоны комфорта. Это как в детстве перед заходом в море — «а вдруг вода ледяная? а вдруг там тина, которая засосет на дно? а вдруг медузы укусят?» Если думать только об этом, то никакого удовольствия от купания не будет. Еще страшнее, когда кто-то из взрослых толкал в плечо, мол, а что бояться-то, окунулся и поплыл. А когда один из родителей заботливо объяснял, что вода нормальная, и показывал на своем примере, как можно заходить в нее потихоньку, — потом и вылезать из моря не хотелось.

Книга написана в виде пошагового плана. Я рекомендую читать по порядку — это поможет не терять времени, но и не бежать впереди паровоза. Но если хочется, то можно начинать с любого места.

В конце каждой части есть резюме основных мыслей. Это удобно для того, чтобы вспомнить основные тезисы, если что-то забудется.

В книге есть ссылки на проверенные источники. Захотите узнать о чем-то поподробнее — наведите телефон на qr-код или перейдите по ссылке при чтении электронной версии. А еще коды иногда ведут на образцы документов для разных ситуаций, полезные памятки и чек-листы. Вы можете бесплатно скачать их и при необходимости доработать под себя.

Ну, погнали.