

В ГОСТЯХ У ВЛАДИМИРСКОГО БИЗНЕСА

Беседа с основателем «Дома музея Пряника» и Мастерской шоколада Ириной Жеребкиной

Самарина Людмила Владимировна, ведущий эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций:

Мы представляем Высшую Школу Экономику. Ребята - студенты и стажеры-исследователи научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций.

Жеребкина Ирина: В месте, где мы находимся, завтра будет тестовое открытие. У нас был незапланированный переезд в период пандемии по вине нашего арендодателя.

Самарина Л.В.: То есть не из-за коронавируса закрыли музей? По каким-то другим причинам?

Жеребкина Ирина: Да. Если вы мне объясните подробнее цель нашей с вами встречи, я буду больше осведомлена.

Самарина Л.В.: Мы приезжаем в регион, заранее договариваясь с различными институтами. Прежде всего - это региональные отделения РСПП, Торгово-промышленной палаты, другие бизнес-объединения. Мы изучаем вопросы взаимодействия бизнеса и власти в российских регионах. Придя к Вам, мы рассчитываем, что Вы расскажете, как создается и развивается малый бизнес во

Владимирской области. Как Вам эта идея в голову пришла? С какими трудностями Вы столкнулись? Кто вас поддержал, кто помог, как решались финансовые вопросы? Насколько успешен Ваш бизнес?

Жеребкина Ирина: Я основатель «Дом Музея - Пряника», но есть еще проект «Мастерская Шоколада» и социальный проект «Лучший ученик», который в рамках нашего города рассчитан на всех учеников начальных классов. Мы награждаем лучшего ученика в каждой четверти, но лучший ученик определяется по совершенно иным критериям, нежели те, к которым привыкли классные руководители. Это может быть общественная деятельность, спортивные достижения, добрый поступок. Некоторые учителя бросают трубку, отказываются участвовать в акции, потому что есть только один лучший ученик. Мы убиваем стереотип, что ребята, которые не совсем успешны в учебе, не могут иметь другие достижения. Они получают бесплатные преференции в наших проектах, в проектах наших партнеров. И в окончании всего этого мы проводим большой межрегиональный фестиваль, семейный «День пряника». Он уже трижды проводился в нашем городе на наши

собственные средства. К примеру, на первый наш фестиваль на Соборной площади пришло 12 тысяч человек. И для меня эта была победа. На второй год было уже 25 тысяч человек. В 2019 г. мы со своим молодым фестивалем стали победителями национальной премии Russian Intranet Awards в номинации лучшее туристическое детское событие. Но мы не копируем фестиваль пряника в Туле. Наш фестиваль проходит в Международный день защиты детей. Город отдается во власть детей: бесплатные интерактивы, аттракционы и мастер-классы. Мы подбираем своих партнеров так, чтобы они проводили различные мероприятия и интерактивы с детьми бесплатно. Конечно, приезжают производители пряников и сладостей. Ремесленников мы тоже стороной не обходим: забытые русские ремесла и традиции на нашем фестивале также присутствуют.

В моем случае никогда не было бизнес-плана, я ничего не считала, а просто шла и делала. Но я делала то, что мне нравится. По первому образованию я инженер-системотехник, по второму - финансовый менеджер. 5 лет назад я бы не поверила, что моя жизнь так в корне поменяется. Я работала по найму, была руководителем отдела закупок и продаж мороженого. И начала строить собственную сеть фирмы - уличные ларьки, холодильники с мороженым и пр. Приходилось работать и с крупными сетями и с розничными торговцами. После ухода из этой фирмы, я стала заниматься исключительно розничной торговлей и выездной деятельностью. Здесь линейка расширилась: не только мороженое, но и прохладительные напитки, горячая кукуруза и др. Сами понимаете, выездная деятельность - это крупные мероприятия, такие как дни городов и праздники (у нас,

например, Петра и Февронии). На тот момент у меня не было планов, у меня было одно желание выжить. Но в какой-то момент наш бывший губернатор заявила о необходимости ярмарки в новогодние каникулы. Кому нужно мороженое в новогодний период? И один наш бывший сотрудник увидел пряники, с чем мы и пришли в управление торговли. С этого момента пряники включились в уличную торговлю и выездные мероприятия. Спустя полгода, в июле, наше управление торговли проводило грандиозный праздник «Владимирская вишня». И нам сказали, что просто так торговать не поставим, нужен интерактив. Они спросили, что мы будем делать? Я говорю, что пряники расписывать. Заказала пряники на заводе, купила пищевые, гелеобразные, сильно красивые краски. Люди начали расписывать, им понравилась эта идея. С сентября я облачилась в русский народный костюм и проводить уроки истории и рисования по печатному прянику.

На тот момент у нас был маленький сувенирный магазин (22 кв. метра) на Большой Московской 40. Постепенно мы заняли всю постройку конца XVIII в. (301 кв. метр), вложив туда душу и деньги. Пришли в управление культуры с идеей сделать музей. Сначала они скептически отнеслись к этой идее, сомневаясь, что мы успеем открыться к ярмарке. Но мы успели. Так началась наша музейная деятельность, а чуть позже появилось еще место в цокольном этаже. В принципе - это просто подвал постройки конца XVIII в., который постоянно протекал и плесневел. Мы постоянно его ремонтировали. До того момента я не читала бизнес литературу, просто работала, ничего не планируя. После разбора нашей деятельности у бизнес-тренера я за две ночи создала

таблицу статистики посещений музея за три года. И поняла, что поле непаханое. Из одной школы у нас побывал один класс, а сколько в школе классов? У нас есть школы, где 15 первых классов. Я поняла, что есть куда расти. Мы также работаем с туроператорами, развиваем корпоративный сегмент. С 2017 года все было разложено по полочкам, с планами развития. Свою деятельность ведем с партнерских позиций: проводим совместные мероприятия, меняемся клиентами, делаем мастер-классы. Пример такого партнерства - акция «Лучший ученик», о которой я в начале рассказывала.

Но в декабре 2019 г. сменился собственник здания: появилась молодая, амбициозная женщина, которая сначала купила 2 и 3 этажи, а потом 1-й этаж (магазин) и подвал (музей). В марте 2020 г. она сказала, что нам надо съехать, дав на это 1 месяц. И это после того, что почти 6 лет мы находились в этом месте, у нас каждый угол был рабочий, все было продумано до мелочей. Сначала я паниковала, даже заболела. Но потом встала и набросала порядка 7 идей, как бизнес может выжить, не имея вообще локации. И поняла, что в принципе не все так плохо. Есть куда двигаться. Я обратилась к руководителям города, в средства массовой информации, в социальные сети. Нас поддержали горожане, выкупив практически все гастрономическую продукцию, пусть и со скидками. Скоро все мои горести закончились. Так сложилось, что здесь было кафе «Вилки нет». Я позвонила арендатору, потому что появилось объявление на Авито. Он объясняет, что арендодатель не идет с ним на компромисс во время пандемии, требуя за аренду 50 тысяч. Они съехали, мы заехали, делали

достаточно долгий ремонт. Если мы сворачивали свой магазин и музей за 3-4 недели, то магазин на новом месте открыли за 2 дня - 13 июня. А у нас все в коробках. Люди говорят, а можно мы посмотрим товар в коробках - им хотелось помочь нам. В зале, который мы проходили, проходят мастер-классы. Когда я въехала после 300 квадратов в 33, сначала думала, что развернулась и уйду. Но мы берем еще подвал и совершенно новый проект родился в голове - Ремесленный центр. Очень много ремесленников с забытыми и возрождаемыми традициями сидят у себя в деревнях, не знают, как себя презентовать. Есть идея, пока здесь все временно, сделать для них зал, где они могут себя представить и где могут проводить мастер-классы. С этим проектом мы в нескольких конкурсах участвуем. На сегодняшний день мы получили 50.000 тысяч рублей по гранту Промсвязьбанка.

Духновский Ф.: Разовый?

Жеребкина Ирина: Да, разовый. Для поддержки в условиях пандемии. Все остальное время мы живем на собственных средствах. Фестиваль, например, мы проводим на деньги с уличной торговли. Но была и поддержка со стороны партнеров - призы, потому что в рамках фестиваля проводятся конкурсы для учеников и учителей. Самый главный приз - поездка для всей семьи в Казань на 3 дня. Были и однодневные поездки. Для учителей был сертификат на 25 тысяч рублей. В первый год фестиваля сцена и музыка обошлись в 200 тысяч рублей. Во второй год городские власти обеспечили бесплатную сцену, звук, рекламу в СМИ. Благодаря ТПП была обеспечена точечная реклама по всем муниципалитетам. Помогали и простые люди. После призыва в соцсетях люди приходили, раздавали

информационные листовки, клеили плакаты.

Мы еще очень много занимаемся благотворительностью. У нас есть подшефная организация «Дети Ангелов» - дети с ДЦП и аутизмом. В пандемию, когда мы собирали вещи, вечерами я ездила к ним и боксы с различными мастер-классами раздавала. К ветеранам ездила, как волонтер. Для меня было важно понять, что я кому-то нужна, что полезна. И тем самым поддерживаю в себе энергию.

Самарина Л.В.: Еще Вам это дало возможность обращаться за помощью, когда Вам надо?

Жеребкина Ирина: Да, сейчас люди заходят - и старые, и новые. В августе 2020 г. наш магазин сделал максимальный оборот за 6 лет своего существования. Мы находимся на лучшей локации, мы придумали в стенах магазина проводить бесплатные экскурсии по ремесленникам Владимирская края. К нам приходят экскурсоводы и частные группы. Работает и такая вещь: отметь нас в Инстаграмм - получи сердце пряника. Когда завод, который снабжал нас пряниками, ушел от сотрудничества, мы начали производить свои пряники. У нас есть свое производство. Мы сертифицировались в пандемию на производство шоколада, стали его тоже производить. Был стереотип, что магазин шоколада, музей шоколада - это проект одного посещения. Но мы это сломали: сделали различные линейки мастер-классов, ввели новые тематические программы, абсолютно не похожие друг на друга. Стали развивать такой сегмент, как пряники для бизнеса. Это корпоративный сегмент - подарки, которые востребованы. После праздника города Тулы мы привезли заказ на пряники из Тулы.

Дергачева Дарья, студентка 2-го курса ОП «Государственное и муниципальное управление» НИУ ВШЭ:

Вы нанимали работников для создания каких-то проектов?

Жеребкина Ирина: Нет, мы все сами. В этом году мы 6 с половиной часов думали про новогодние программы. Так как мы их проводили на улице, нужно было четкий тайминг, чтобы одни выходили на улицу, а другие заходили в подвал.

Митрович С.: Вы говорили, что вам помогали люди, даже скидывали деньги на карту. А Вы обращались за помощью к местной администрации? И какие действия с их стороны были предприняты?

Жеребкина Ирина: Конечно, сочувственные слова. Сами понимаете, столько для города привезти первых мест с разных конкурсов, например, «События России» и «Музейно-развлекательный комплекс». В том году на туристическом конкурсе взяли гранд-приз со своей пряничной раскраской. Мы везде рассказываем про Владимир. В одном из репортажей сказали, что госпоже Жеребкиной было предложено место, но она отказалась. Посмотрела, я реально бы от того места отказалась, но мне его никто и не предлагал. Мы долго искали варианты в администрации города, а потом сказали, что в центре помещений нет.

Митрович С.: Именно на этой улице, в центре?

Жеребкина Ирина: Да, именно здесь. Если уехать в спальный район, то много торговых центров схватилось бы за меня. У нас есть рынок на горе, туда звали. Много куда звали. Но я отдаю себе отчет, что 70% успеха - за счет нашей локации.

Митрович С.: Сразу еще один вопрос. Вы говорили, что основной доход пришелся в июль 2020 года. Это туристы?

Жеребкина Ирина: Да, это туристы. Но не только. Это пряники для бизнеса, подарки для гостей администрации.

Волконская Н.: Было интересно, спасибо. Меня зовут Надежда. Я хотела, чтобы Вы больше рассказали про свое взаимодействие с ТПП и Опорой России. Я бы хотела узнать, как Вы с ними взаимодействуете, почему Вы решили вступить и в Торгово-промышленную палату и Опору России, а с Деловой Россией не имеете дел?

Жеребкина Ирина: Деловая Россия мне помогла, когда не очень правильно взяли у нас деньги с расчетного счета. К Опоре России у нас были вопросы по налоговой, о названии юридического лица, о музее, магазине, по ООО. Я не бухгалтер, поэтому побежала в Опору России консультироваться. Консультация их юристов мне обошлась в 5 тысяч рублей. Была бы я членом опоры России, получила эту консультацию бесплатно. Я заплатила членский взнос в размере 5 тысяч в год и стала пользоваться их услугами. Аналогично и в Торгово-промышленной палате. По поводу фестиваля мне там помогли, крупных партнеров, спонсоров найти. Опора России попросила выступить на бизнес-завтраке. Моя тема была про то, как пиар акции компаний позволяют им становиться на ноги и выходить на заработок. После этого к спонсоров прибавилось.

Улугназаров А.: Скажите, кто организывает бизнес завтраки?

Жеребкина Ирина: Опора организывает. О существовании бизнес завтраков у Палаты я не знаю.

Духновский Ф.: Меня зовут, Федор. Следующий вопрос: через кого может быть проще решен вопрос, через какие властные институты?

Жеребкина Ирина: Мы более плотно работаем с городской администрацией. Могу сказать, что иногда они закрывают глаза на мелкие "нарушения". Вот, допустим, на входе стоит пряничный человек, а ему там стоять нельзя. Так как это исторический центр, мы должны официально. Однако есть негласное разрешение, что это объект туристического показа. Я это все отрабатываю. Но я скромный человек, мне сложно просить о помощи. Привыкла все сама. Но сейчас я планирую открыть НКО, чтобы нам хоть чем-то помогали.

Улугназаров А.: Здравствуйте, это все интересно. Скажите, за эти 6 лет в какой области у Вас возникали юридические проблемы? У Вас есть знакомый юрист или каждый раз к новому обращаетесь?

Жеребкина Ирина: Как-то так получилось, что у нас не было юридических вопросов. Они возникли, когда мы стали переезжать, когда стали изучать более детально договор, который был у нас заключен. У меня нет постоянного юриста, это всегда практически разные люди. Я считаю, что это мое упущение, которое привело к ошибкам.

Улугназаров А.: Я просто заметил, что малый и средний бизнес пренебрегают юридической составляющей, у них нередко бухгалтеры выполняют роль и бухгалтера, и юриста. В итоге бывают различные проблемы. Договор неправильно прочитали, еще какие-то проблемы.

Жеребкина Ирина: Сейчас у нас есть частный юрист.

Улугназаров А.: Скажите, а Вы используете онлайн продажи?

Жеребкина Ирина: Сейчас работаем над данным вопросом активно.

Дергачева Д.: У Вас же есть инстаграмм, у Вас очень проходят разные акции. Вы пробовали через инстаграмм повысить уровень своих продаж?

Жеребкина Ирина: Однозначно. Был у нас день учителя - мы собрали большое количество заказов за счёт инстаграмма. За счет личного бренда у меня очень многое уходит. У нас нет пока сайта, но онлайн продажи есть.

Самарина Л.В.: У Вас все же долгоиграющая продукция?

Жеребкина Ирина: Нет, маленькие сроки - всего 60 дней. Хотя согласна, что это не молоко и не хлеб.

Улугназаров А.: Вы сказали, что у Вас есть бизнес подарки. Внутри города с другими организациями Вы как-то коммуницируете?

Жеребкина Ирина: Во время фестиваля мы раздаем листовки, что клиенты кафе получают подарки у нас. У нас была программа с частными музеями. Например, при посещении музея «Ложки» получаешь 10% скидку на Музей Пряника.

Самарина Л.В.: А какой у Вас штат, кстати?

Жеребкина Ирина: На момент пандемии было 23 человека, сейчас пока 15. Моим желанием было резко поменять сотрудников магазина в один день. Ну это в принципе и произошло.

Улугназаров А.: У меня вопрос, куда Вы деваете отходы?

Жеребкина Ирина: Что касается просрочки, у нас ее практически нет. Потому что у нас большая оборачиваемость. Раз в неделю идут поставки с заводов, с Покрова и с нашего. Если мы видим, что пряник уже 30 дней отстоял, и его не взяли, мы пускаем его со скидкой 50%. Сейчас перебирали экспонаты и часть продукции отвезли в центр больных животных, собаки их

съедают. Есть и непредвиденная статья расходов - то, что колотят наши покупатели. В этом сезоне этого было что-то много.

Улугназаров А.: Какой процент?

Жеребкина Ирина: 2% было.

Дергачева Д.: Вы очень много рассказывали, как взаимодействуете с владимирскими школами. А взаимодействуете ли Вы со школами из других муниципальных образований Владимирской области? Возможно, к Вам приезжают специально из других, в том числе, сельских школ? В Калуге есть крупный предприниматель из какого-то муниципального образования Калужской области, который помнит свою малую родину, инвестирует в нее.

Митрович С.: Такая история и здесь была. Депутат из Заксобрания рассказывал, что он построил школу, стадион в родном городе, хотя там не живет.

Жеребкина Ирина: Мы работаем со всей областью, выезжаем за область. Дети тоже бывают у нас. Самые теплые отзывы привозим и оттуда, и от тех, кто приезжает сюда. Хотя в группах разные дети есть.

Самарина Л.В.: Вы говорите, что активно взаимодействуете с корпоративными структурами, предлагая бизнес подарки. Нет ли какого интересного коллективного занятия? Вот это направление Вы не развиваете?

Жеребкина Ирина: У нас есть такое направление. У нас оно в нескольких форматах представлено. Раньше это были квесты, когда команда делилась: у них вроде были разные задания, но по факту им надо было собрать пазл, получить подсказку от пряника Павла и его сестры Паулины. После этого они приходят как нам на мастер-класс. Но сейчас все приостановилось. Все находятся в подвешенном состоянии. Вот сегодня

группа из 13 человек (раньше по 20-40 человек принимали) записалась, но вскоре выписалась. Но пришла другая группа. Они хотели в Мастерскую шоколада, а я им предложила Музей пряника. Надо же совмещать взрослый и детский досуг.

Улугназаров А.: Я хотел спросить, что Вам дала Ваша молодость для бизнеса?

Жеребкина Ирина: Она дала мне понимание, что нужно выходить из своего дома. Это помогло мне с коммуникацией,

выбраться из своего панциря, научиться жить не только ради еды и денег. Но и шагать дальше, развиваться духовно. Но мне сейчас очень важно, отношения со своими детьми, выстраивания семьи. Но женщина должна быть не только предпринимателем, но еще и женой, мамой, подругой, дочерью. И еще я научилась мечтать и планировать свою жизнь.