



КОНСТАНТИН МИРОШНИЧЕНКО

ДЕТСКАЯ КУЛИНАРНАЯ ШКОЛА ОТ А ДО Я



СЕРИЯ

КУХНЯ КУЛИНАРНОГО КЛУБА

12+

Константин Геннадьевич Мирошниченко

Детская Кулинарная Школа от А до Я

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=54962898

SelfPub; 2020

Аннотация

Эта книга построена как пошаговое руководство по созданию собственной детской кулинарной школы, описаны источники доходов, определены стартовые и текущие расходы, показаны различные узкие места, на которые нужно обратить внимание. Книга адресована всем желающим, задумывающимся над созданием интересного рентабельного бизнеса, связанного с работой с детьми и подростками. Работа будет полезна владельцам и руководителям уже работающих кулинарных студий в качестве справочного пособия по созданию новых форматов работы, таких как кулинарный баттл и квест.

Содержание

От автора	5
Вместо введения	8
Понятие детской кулинарной школы	14
Внешнее восприятие проекта (Общая идея)	17
Как это работает. Общая схема	22
Важные (опорные) моменты проекта.	28
Реализуемость. Точки возврата	
Что почитать	34
Что посмотреть	38
Куда съездить посмотреть	42
Ревизия ресурсов на начало проекта	48
Экономические предпосылки, первые оценки	57
Первичные маркетинговые предпосылки.	60
Посетители детских кулинарных школ и их родители.	
Форматы проводимых занятий	73
Формулировка уникального торгового предложения, стратегия деятельности детской школы	79
Программа работы школы. Разработка методик и программ занятий, первый подход.	84
Конец ознакомительного фрагмента.	88

Моей дочери Светлане посвящается

От автора

Моя первая книга «Кухня Кулинарного Клуба. Как открыть кулинарную студию» была посвящена общим вопросам, связанным с открытием кулинарной школы. И хотя темы явно перекликающиеся, данная работа не будет свободным пересказом всего того, что было написано ранее. Во-первых, про это уже написано. Во-вторых, есть масса специфических вопросов, которые присущи только студиям, работающим с детьми и подростками. В-третьих, когда вы начнете читать эту книжку, вам, может быть, станет интересным, что же было написано в предыдущей, и вы купите и ее. (Шутка. Или почти шутка.)

Нашему проекту детской кулинарной школы уже почти пять лет. Нет, занятиям с детьми и подростками в рамках проекта «Кулинарный Клуб» пять лет, им много больше. А в течение последних пяти лет каждое воскресенье в 11:30 я произношу: «Всем добрый день! Сегодня мы займемся...». Да, именно так. КАЖДОЕ воскресенье, в одно и то же время...

Да-да, это про накопленный опыт. Один сезон – это примерно 32-36 занятий, на каждом из которых готовятся 2-3 блюда (реже 4). Эти занятия практически не повторяются. Уже пять лет. Есть еще летняя детская школа, и случается «зимний интенсив». И всякий раз – новая программа, новые

приемы, новые техники.

Начиная подростковый проект, если честно, я не был готов не ожидал, что он потребует такой напряженной работы – казалось, что работать с детьми проще, что блюда несложные, а участники в гастрономическом отношении еще не слишком искушены и предлагать можно что-то попроще. Но после постоянных проб чего-то нового и анализа результатов постепенно сложились действующие подходы к реализации детской кулинарной школы – методики, программы, приемы и т.д.

И сейчас уже можно поделиться накопленным опытом. Потому что он есть. Рассказать о совершенных ошибках и ляпах – куда без них. Рассказать про победы?.. Пожалуй, нет – они в таких делах у каждого свои. Но когда вы поймете, что со временем поменялись глаза ваших учеников, что они... просто выросли, что местами они говорят вашими словами... Вот в такой момент вы понимаете, что все было не зря.

А еще в этот момент вы осознаете, что сами стали немного... старше. Увы...

Я, в отличие от первой книги, постараюсь не писать о вашем нестигаемом стремлении реализовать проект и трудностях на этом пути. Все эти психологически-мотивационные истории давайте оставим на семинары и прочие личные встречи¹.

¹ Да, мне можно написать на почту kg@kulinar-club.su с пометкой «Детская

Пусть здесь будет только про детскую кулинарную школу.



кулинарная школа» и я обязательно отвечу.

Вместо введения

Я воспитывался в то время, когда своеобразным «маст-хэв» для интеллигентных родителей² было отдать ребенка в музыкальную или художественную школу и «догрузить» его спортивной секцией. Чаша сия меня не миновала (за что огромное спасибо моим родителям). И основное, что я вынес из школы музыкальной – способность слушать серьезную музыку³. А также раскачал плечи баяном, зачастую воспринимая его как хороший экспандер (что тоже было плюсом, особенно с учетом занятий борьбой).

А что сейчас? В настоящее время средствами массовой информации у человека с рождения формируется образ члена общества демонстративного потребления. Этот образ немислим без успешной карьеры, получения жизненных благ в виде «крутой» машины, загородного дома и т.д. И, как

² Заполняя одну из первых анкет в своей жизни, в графе социального происхождения я уверенно написал «из интеллигенции», на что мой папа сказал, что это звучит слишком громко и лучше писать «из служащих». В свои 14 я еще не знал старого анекдота, что для того, чтобы считать себя интеллигентом, университет должен был закончить не только ты сам, но и твой дед.

³ От одного из педагогов, трудившихся в нашей «музыкалке», Эрнеста Генриховича Герла, я услышал фразу, что всякий думающий музыкант рано или поздно приходит к джазу. Естественно, что до игры джаза у меня дело не дошло, но я воспринимаю его как вполне себе серьезную музыку. Майлс Дэвис и Джон Колтрейн «форева».

ни странно, подобный подход воспринимается неполным без правильного отношения к еде. Это касается не только способности безошибочно выбирать блюда в кафе или ресторане, но и предполагает наличие более-менее развитых навыков самостоятельного их приготовления – если бы не было модно готовить на своей кухне, откуда бы взялись все эти кулинарные шоу с очень узнаваемыми лицами, которые беззастенчиво сознаются, что регулярно «кулинарят» дома.

Приходится признать, что воспитание, связанное с кулинарией, ничуть не менее важно, чем обучение музыке или живописи, потому что... едим мы чаще, чем слушаем музыку, обращаемся к шедеврам живописи или зодчества. И хорошо бы иметь развитый гастрономический кругозор⁴, понимать базовые сочетания вкусов, знать в какой последовательности имеет смысл приниматься за еду и т.д.

Конечно, истинная красота может быть оценена по достоинству только профессионалами. Эта сентенция касается не только произведений искусства, она в полной мере применима к гастрономическим изыскам. Но требование профессионализма абсолютно не значит, что это не доступно для простого смертного – развивая свой вкус с детства, можно не просто рассуждать об открывающихся «восьмых обертонах вкуса», а реально чувствовать их в послевкусии. С другой

⁴ Не секрет, что в большую жизнь мы, как правило, выходим с двумя десятками блюд, доставшимися нам от мамы и бабушки. Они, несомненно, хороши. Но мировые кулинарные горизонты значительно шире.

стороны, раннее гастрономическое воспитание позволит человеку самостоятельно судить о том или ином блюде. Пусть даже в категориях «вкусно/не вкусно», «нравится/не нравится». Но это будет его личное мнение, основанное на его личном понимании глубинной сущности блюда.

Именно поэтому хорошо бы учить детей азам гастрономической культуры так же, как учат музыке или живописи. Для этого нужны специалисты, не только разбирающиеся в данной предметной области, но и способные доходчиво донести крупицы кулинарной мудрости до подростков (а если повезет, то и до их родителей).

Чем раньше ребенок придет на кухню не только поесть, но и самостоятельно что-то приготовить, тем с большей долей вероятности он станет это делать, будучи взрослым. Причем делать это не потому, что надо так делать. А потому, что просто будет хотеться «святая чего-нибудь вкусенького». Потому что ему будет интересно. Потому что у него будет желание поделиться собой через то, что он приготовит.

Конечно, далеко не каждый родитель готов с завидной регулярностью сносить гастрономические эксперименты пубертатных юнцов. И дело здесь не только в том, что из холодильников и шкафов будут пропадать продукты, следы которых как результаты опытов зачастую можно будет обнаружить не только на кухонном столе, но и в мусорном ведре (Господи! Он переводит продукты!). Горы немой посуды,

счета за электричество и пальцы в пластырях⁵... Да, это плата за опыт. И не каждый родитель понимает, что это ОПЫТ. И что на его приобретение нужны затраты – времени, сил, продуктов, денег. А еще лучше, чтобы все эти эксперименты переместились с домашней кухни куда-нибудь... подальше. И пусть плиты горят где-то там, а не дома.

Само собой, на незаданный вопрос «а где же это ТАМ?» напрашивается ответ – в досуговом центре, кружке домоводства или кулинарной школе.

Но здесь одна беда – если кулинарные школы для взрослых есть почти в каждом крупном городе, то детьми и подростками на регулярной основе практически никто не занимается. Причин тому несколько: тут и кажущаяся низкой рентабельность, и отсутствие отработанных методик, и необходимость адаптации «взрослых» занятий к адекватному детскому возрасту, и общее нежелание возиться с этим⁶. Нет, конечно, все уважающие себя школы проводят занятия

⁵ Этот перечень далеко не полный. Мой личный опыт, точнее, осознанные траты на его приобретение, начинались с сожженной сковороды и многослойной пластиковой доски. Приведение чугунной сковороды в первоначальное состояние заняло весьма продолжительное время, т.к. перечень чистящих средств начинался с ножа(!) и заканчивался порошком «Пемолукс», а весь этот список состоял из двух позиций. Пластиковая доска, по тем временам вещь недешевая и весьма себе модная, выполнив функцию крышки на горячей сковороде, раскрылась веером. Восторга родителей было не передать.

⁶ Вообще говоря, часто останавливает отсутствие возможности где-то подсмотреть, желательно бесплатно, готовое решение и потом реализовать его у себя – тратить время на изобретение велосипеда хочется мало кому.

для детей и подростков. Но они носят разовый характер и, как правило, выражаются (и вырождаются) в приготовление пиццы из готового теста⁷.

А родителям нужно, чтобы если уж ребенок занялся кулинарией, то делал это регулярно, под присмотром профессионала. Делал каждый раз что-то новое. Приносил домой плоды того, что он сделал сам. Хоть изредка готовил на домашней кухне то, чему его научили «там». Да, и еще хорошо бы... И совсем уж замечательно было бы...

Вот на такое родители готовы потратиться.

Для чего это нужно еще? Подобные детские кулинарные кружки и школы являются средством ранней профориентации. Способом создать (а возможно и развеять) героико-эпический образ повара, который не только умело готовит что-то красивое и вкусное, но и мелькает в телевизоре чаще многих эстрадных прим и див.

Хотя, на мой взгляд, значительно более важным моментом является то, что получивший начальные кулинарные навыки ребенок вряд ли умрет с голоду, стоя у открытого холодильника, полного продуктов. Кажется совершенно очевидным тот факт, что чем раньше ребенок начнет есть с ножом

⁷ Пицца из готовых ингредиентов – хорошее отработанное решение. Оно вполне прозрачно – нужно просто сделать тесто и предложить съедобный конструктор из ингредиентов, позволяющий собрать тот вариант итальянского открытого пирога, который хочет ребенок. Логистика занятия простая, и основная задача проводящего подобное занятие обеспечить, чтобы никто не обжегся – духовка все же горячая.

и вилкой, тем больше ему будет казаться этот навык таким же общеупотребимым, как способность дышать или пить. А чем раньше он придет на кухню, тем меньше фобий у него будет перед продуктами и кухонными гаджетами.

Понятие детской кулинарной школы

Давайте теперь определимся, что в рамках данной работы понимается под словосочетанием «детская кулинарная школа».

Почему «школа»? Первоначально греческое σχολή означало «досуг, свободное времяпровождение». Затем стало применяться как «занятия на досуге», т.е. занятия, проводимые ментором (наставником) в свободное время и нацеленные на передачу ученикам его опыта и знаний⁸. А так как эти знания и навыки выходят за рамки школы общеобразовательной, имеет смысл говорить об образовании дополнительном.

И вот тут есть некоторые нюансы. Как только появляется слово «образование», оно, по логике вещей, должно влечь за собой а) лицензирование деятельности со всеми малоприятными бюрократическими процедурами и б) выдачу документа об образовании определенного образца, что для 12-13-летнего подростка теряет всякий смысл.

Поэтому детская кулинарная школа должна восприниматься как досуговый центр, в котором дети и подростки определенного возраста в свободное время на регулярной

⁸ См. Википедия, <https://ru.wikipedia.org/wiki/Школа>

основе получают начальные кулинарные знания и навыки как на возмездной, так и на безвозмездной основе.

Давайте немного подробнее разберемся в этом определении.

Детская кулинарная школа в большинстве случаев является определенной организацией, т.е. юридическим лицом, к которому применяются все соответствующие юридические нормы РФ.

Школа вправе иметь собственные возрастные ограничения, устанавливаемые для ее посетителей. Естественно, что наличие подобных ограничений должно найти отражение в методиках обучения, а так же в предлагаемых программах.

Тезис о том, что занятия проводятся в свободное время, закрепляет главенство общеобразовательной школы в воспитательном процессе.

Регулярность говорит о том, что занятия проводятся по определенной программе с заданной периодичностью, а не от случая к случаю.

Фраза о начальном характере знаний и навыков подразумевает, что демонстрируемые и развиваемые навыки должны быть соотнесены с возрастом посетителей, уже имеющимися у них знаниями и навыками и не должны ставить под угрозу в первую очередь их (посетителей) безопасность.

Возмездный характер оказания подобных услуг не является обязательным. Школа может функционировать как социальный проект, поддерживаемый грантами федеральных

или муниципальных властей, а равно содержаться на меценатской основе.

В случаях, когда школа как юридическое лицо не имеет обязательств по грантам и субсидиям, выделяемым муниципальными и федеральными властями для ее деятельности, собственники вправе самостоятельно устанавливать цены на услуги подобного характера, руководствуясь преследуемыми целями, решаемыми задачами и прочими личными соображениями.

Вот так.

Все остальные слова, относящиеся к заведениям дополнительного образования, о том, что целью подобных заведений является «развитие мотивации личности к познанию и творчеству, реализация дополнительных образовательных программ и услуг в интересах личности, общества, государства»⁹, под сомнение не ставятся.

⁹ См. Википедия, https://ru.wikipedia.org/wiki/Дополнительное_образование_детей

Внешнее восприятие проекта (Общая идея)

После того, как мы сформулировали, что будем понимать под детской кулинарной школой, давайте отступим на шаг и посмотрим, как воспринимается подобный проект со стороны. Это полезно с нескольких точек зрения. Во-первых, вы посмотрите на проект собственными глазами, еще не потратив на него ни часа времени и ни рубля денег, и во-вторых, попробуете взглянуть на школу глазами родителя, который потенциально может привести к вам ребенка.

Вообще говоря, со стороны кажется, что деятельность любой кулинарной школы обычно сводится к нехитрой последовательности шагов:

если вы убедите нас, то мы (может быть) придем к вам на занятие →

шеф-повар нас чему-то научит (читайте правильно – «удивит») →

мы ЗАПЛАТИМ ДЕНЬГИ и уйдем довольными или не очень.

Это крайне идиотская формула. Но она работает именно в таком виде. Большие буквы в словосочетании «заплатим деньги» абсолютно неслучайны – на начальном этапе беседы вы будете именно о них и говорить – первый вопрос, который

задают вам, звучит просто: «Сколько это стоит?»¹⁰»

Никто из ваших потенциальных посетителей, по сути, не задумывается, куда они придут, что будут готовить, откуда и какие продукты возьмутся, кто будет заниматься с их детьми. Интересует только, сколько это стоит (читайте правильно: «почему так дорого?!!»). Второй вопрос: почему нет занятия в нужное именно им время.

А еще правда состоит в том, что на начальном этапе планирования работы кулинарной школы, вы как ее организатор видите примерно тот же несложный алгоритм. Хотя вам уже понятно, что нужно какое-то оборудование и какая-то площадка. А вы купите продукты и к вам придут посетители (далее по списку).

Зачем я это пишу? Да потому что для ваших посетителей (а так как вы планируете работать с детьми, то для их родителей) все кажется крайне простым и... совершенно непонятным:

почему это столько стоит;

по какой причине сегодня в 18:13 они не могут привести своего ребенка на занятие.

А вам, как потенциальным владельцам студии, кажется, что для работы нужны всего две сковороды и одна кастрюля, **ВСЕ** необходимые продукты есть в соседнем магазине, в

¹⁰ И не удивляйтесь, что никто с вами особо здороваться не будет и спрашивать кто вы и что. Будет задан простой и конкретный вопрос. И нечего терять драгоценное время. А если вы не знаете на него ответ (а такое бывает), то о чем с вами разговаривать?

который вы спокойно доберетесь «ногами», а пакет легко и непринужденно донесете самостоятельно.

Но если посмотреть на вопрос немного внимательнее, то станет ясно, что:

занятие должно пройти в конкретную дату и конкретное время;

занятие должно иметь четкую программу, которая имеет заданную продолжительность, соотнесенную с возрастным цензом участников, и выстроенную логику его проведения («что за чем»);

занятие должно пройти в заранее подготовленном месте, и это место не должно меняться от случая к случаю;

занятие должен провести конкретный специалист или группа специалистов;

о дате, месте, времени и программе необходимо проинформировать потенциальных участников и получить их подтверждение;

необходимо приобрести достаточное количество продуктов в соответствии с имеющимся форматом занятия, его программой и количеством участников;

стоит быть готовым к тому, что для сбора нужных продуктов придется посетить 3-5 территориально разнесенных магазинов, а вес их может оказаться весьма солидным¹¹;

нужно предусмотреть все подготовительные операции:

¹¹ Нужно принять во внимание тот факт, что продукты имеют не только вес, но и объем. И это не шутка.

оформление площадки; информационная поддержка, в т.ч. разработка «студийных» рецептур; подготовка продуктов, вспомогательных элементов (например, фартуков, которые необходимо заранее постирать и погладить);

провести занятие следует руководствуясь принципами безопасности (никто вам не доверит ребенка, если не будет уверен, что тот не вернется с занятия живым и здоровым);

придется решить все прямые (занять подростков, приготовить заявленные в программе блюда) и косвенные (поговорить с участниками о вечном, т.е. о еде и не только, заклеить пластырем палец неосторожно чиркнувшему его об терку или нож) задачи в рамках собственно проведения занятия¹²;

нужно выполнить необходимые бухгалтерско-менеджерские манипуляции, т.е. попросту получить за занятие деньги с соблюдением всех юридических/финансовых формальностей (например, пробить кассовый чек¹³);

обязательно потребуется убрать помещение, привести его в исходное состояние, т.е. готовое к проведению следующего мероприятия...

¹² Отнесение бесед с родителями к основным или косвенным задачам оставлю вам на домашнее задание. Просьба возвращаться к нему время от времени, записывая результат. Вы будете удивлены, что, несмотря на весьма прозрачные условия задачи, решение каждый раз будет разное. Не говоря уже о нюансах.

¹³ Ну, вы понимаете, что у вас должна быть зарегистрированная контрольно-кассовая машина, имеющая выход в Сеть для связи с оператором финансовых данных.

Вот, собственно, про это и будет все обилие нижеследующих букв и цифр. Мы постараемся последовательно, шаг за шагом, постепенно детализировать эту схему. Естественно, каждый ее адаптирует для собственных нужд и так, как он видит. Хотя большая часть вопросов – общая. А частности вы добавите самостоятельно.

P.S. Все вышесказанное абсолютно не гарантирует, что ваши посетители к вам обязательно вернуться. А вернувшись единожды, не факт, что будут приходить снова и снова. Даже купив абонемент. И нужно быть готовым тратить из раза в раз силы и навыки на поддержание интереса у детей и демонстрацию состоятельности в данном вопросе родителям.

Как это работает. Общая схема

А теперь давайте обо всем по порядку. Ниже приводится развернутый общий план работы над проектом (а мы же не сомневаемся, что детская кулинарная школа – это проект, притом весьма и весьма объемный?), с которым можно ознакомиться как целиком, читая последовательно страницу за страницей, так и выборочно, обращаясь к тем вопросам, которые интересны в тот или иной момент. Встроенное оглавление поможет в этом скачкообразном движении.

...

Важные (опорные) моменты проекта. Реализуемость. Точки возврата

Краеугольные камни проекта. Макро идеи и разумный подход. Обратимость процессов.

Что почитать

Перечень профессиональной и художественной литературы, которая поможет вам в формировании представлений о кулинарной школе, в т.ч. детской.

Что посмотреть

Художественные и документальные фильмы, передачи, ознакомление с которыми может повлиять на ваше представление о проекте.

Куда съездить посмотреть

Школы и студии, представляющие интерес с точки зре-

ния формата занятий, выбора помещения, организации пространства и пр.

Осознание и формулировка целей и задач

Два главных вопроса, на которые нужно ответить в первую очередь самому себе при реализации данного проекта, звучат так: «Зачем?» и «Как?». Первый вопрос характеризует цели, которые вы ставите перед собой, влезая в это. А второй – как вы собираетесь эти цели достичь. Важным моментом является то, что цели и (как следствие) задачи в процессе работы могут меняться.

Ревизия ресурсов на начало проекта

Для реализации задуманного необходимы ресурсы, т.е. время, знания, навыки, деньги. И это, на мой взгляд, очень правильный рейтинг. Отсутствующие знания и навыки можно купить, пригласив нужных специалистов. Если не хватает денег, то их можно занять. Но если у вас нет времени заниматься проектом, лучше его не затевать.

Экономические предпосылки достижения целей

Для реализации задуманного необходимы ресурсы, т.е. время, деньги, знания, навыки. И если мы не думаем о времени, а знания и навыки нам кажутся достаточными, то вопрос денег воспринимается как первостепенный. Нам они нужны, по меньшей мере, для того, чтобы проект запустить. Дальнейшее сильно зависит от сформулированных целей. В любом случае необходим упрощенный бизнес-план, способный убедить в целесообразности реализации задуман-

ного. В нем (плане) должны быть определены как источники финансирования проекта на начальном этапе, так и дальнейшие денежные потоки вне зависимости, есть цель выйти на самоокупаемость или нет.

Первичные маркетинговые предпосылки. Посетители детских кулинарных школ и их родители.

Вам необходимо представить свою детскую школу именно так, какой вы ее видите для себя, понять гендерно-возрастные параметры ваших учеников, соотнести это с маркетинговым портретом родителей и их ожиданиями. Отработав этот раздел, вы, возможно, внесете необходимые коррективы в бизнес-план.

Форматы проводимых занятий

Мастер-класс как основной формат проведения занятий в детской школе. Особенности организации детских мастер-классов. Производные форматы. Количество детей на занятии как один из ключевых факторов, определяющих формат.

Формулировка уникального торгового предложения, стратегия деятельности детской школы

Понятие уникального торгового предложения в разрезе детской кулинарной школы. Конкурентные преимущества школы как участника рынка услуг детского досуга и дополнительного образования.

Программа работы школы. Разработка методик и программ занятий, первый подход.

Определение плана работы школы, общие постулаты. Методики построения занятий. Долгосрочное планирование. Соотнесение планов с общими целями и задачами. Подготовка чернового расписания школы на период.

Общий вид студии

Соотнесение уникального торгового предложения с планируемыми форматами проведения занятий. Наложение на них чернового расписания с целью формирования общего вида студии (количество участников, частота проведения занятий...)

Оценка стартовых затрат

Постараемся понять, сколько денег нужно на открытие студии и что имеет смысл учитывать.

Формулировка бизнес-плана. Бизнес-моделирование.

Переработка первичного бизнес-плана. Детализация возможных аспектов. Неформализуемые и слабоформализуемые параметры. Учет показателей бизнес-плана в условиях отсутствия статистики посещаемости и наполняемости. Экспертные оценки. Понятие точки безубыточности.

Дополнительные виды деятельности как источники дохода

Организация и проведение детских мероприятий частного характера. Баттлы, квесты, игровые форматы. Корректировка бизнес-плана.

Посуда. Инвентарь. Кухонные гаджеты

Что и в каких количествах нужно в первую очередь. Расширение арсенала.

Продвижение проекта в средствах массовой информации

Информационная поддержка. Справочники. Реклама. Социальные сети. Разработка сайта. Бюджет продвижения проекта.

Правила проведения занятий. Регламенты.

Разработка внутренних документов компании как обязательная часть подготовки к запуску проекта. Правила, анкеты, регламенты, чек-листы, форматы рецептов.

Детская школа как юридическое лицо

Организация предприятия (выбор формы собственности, системы налогообложения, разрешения и лицензии, подходы к ведению бухгалтерской отчетности).

Помещение детской школы, его оснащение

Выбор помещения для детской школы. Аварийный план.

Персонал

А должен ли руководитель быть поваром? И если это повар, то нужен ли кто-нибудь еще? Оценка количества работающего персонала.

Подготовка отдельных занятий

Рецептуры. Отработка. Пилотный прокат занятия.

Система планирования работы детской школы

Планирование и регистрация посещаемости занятий. Работа с контактами. Сбор статистики. Учет денежных по-

токов и их прогнозирование. Сведение данных в электронные таблицы.

Старт проекта

Понятие подготовительного занятия. Его анализ. Стартовое занятие.

Партнеры проекта

Принципы выстраивания отношений с партнерами. Договоры. Прямая и косвенная реклама.

Важные (опорные) моменты проекта. Реализуемость. Точки возврата

Краеугольные камни проекта. Макро идеи и разумный подход. Обратимость процессов.

В плане к этому разделу в числе тех самых столпов, на которых зиждется любой проект, я написал «ответственность, профессионализм, уважение». Это конечно так. Но то, без чего действительно не живет ни один успешный проект – ваша личная страстность.

Википедия определяет страсть как «сильное, доминирующее над другими, чувство человека, характеризующееся энтузиазмом или сильным влечением к объекту страсти. Объектами страсти могут быть как люди, так и предметы или идеи». Синонимом страсти всегда выступает огонь. Про человека страстного говорят, что он горит...

Именно это чувство должно жить в вас для успешной реализации проекта. Любого. Именно оно позволит вам, уподобившись лому летящему, сносить все преграды на своем пути – мы же знаем, что против лома нет приема.

Однако здесь же многие говорят, что люди страсти способны вспыхнуть, быстро прогореть и погаснуть. Да, такое

бывает. Но пользуясь «огненной» терминологией, нам нужна не быстрая вспышка и мгновенно осыпавшийся пепел. Нам нужна история, похожая на жарку шашлыка в общепите – никто никогда¹⁴ не жарит мясо на открытом огне, все ждут, пока образуются угли. И не просто угли, а слегка подернувшиеся пеплом. Вот тогда на мангале появляется мясо... Но опытный мангальщик помнит, что рабочий день длинный, а желающих шашлыка стоит очередь. И он, в параллель с жаркой мяса на шампурах, в отдельном угле мангала пережигает новые дрова в угли, чтобы придвинуть их к уже имеющимся и теряющим свой жар... За первой партией шашлыка следует вторая, затем еще одна, и еще... И мы понимаем, что успех будет у того, кто будет способен вкусным шашлыком накормить каждого желающего, пришедшего в любой момент времени.

Наш проект работает точно так же. Сначала появляется вспышка, идея, возможно, не очень оформившаяся. Вы начинаете ей тлеть, разгораться... Идея начинает обретать все новые и новые детали. Вырисовываются цели и вытекающие из них задачи. Появляется обобщенный бизнес-план, который пошагово детализируется...

Моментом истины будет трата первой значительной суммы – это как положить шампуры с нанизанным мясом на мангал. Если угли слишком горячие, то мясо может снаружи обуглиться, оставаясь внутри сырым. Если углей мало

¹⁴ Естественно, мы имеем в виду людей опытных.

или они остывают, то мясо может просто высохнуть. В обоих случаях, приложив определенные усилия, вы можете добиться сносного результата. Т.е. люди за ваше кулинарное действие заплатят деньги. И то, насколько их ожидания совпадут с тем, что вы им предложите, определит, будут ли они готовы прийти к вам снова и снова.

Приходящим хорошо бы предложить некоторый выбор – наш клиент жаждет разнообразия. Поэтому приходится вводить в меню новые блюда. А в истории с проектом – новые форматы и формы проведения занятий. Хотя ничего не мешает сконцентрироваться на чем-то одном. И быть в этом лучшим. Каким путем пойти – решайте сами.

А знаете, что самое сложное в таком «шашлычном» деле? Вкус? Да, конечно, он важен. Но самое сложное, на мой взгляд – обеспечить достойное качество на протяжении всего срока существования вашей «шашлычки». Вы должны изо дня в день делать это. Без выходных и проходных. Невзирая на ваше внутреннее состояние и внешние катаклизмы.

И вы будете делать это по-настоящему хорошо только в одном случае – если вам это нравится. Нравится кормить людей, смотреть на их едва заметные улыбки и кивки друг другу в тот момент, когда они пережевывают первый кусочек мяса и понимают его вкус. Нравится узнавать абсолютно незнакомых вам людей, но заезжающих с какой-то периодичностью. Перебрасываться с ними малозначащими фразами о погоде и здоровье любимого ишака.

Вам будет очень важно людское одобрение. Но еще больше вам будет важно понимание, что вы честно отработали день, месяц, год. Себе самому соврать невозможно. Клиент может не заметить, что сегодня мясо не того качества и потому жутея чуть хуже. Но вы-то это знаете! И постараетеськупировать это маринадом и специями, изменив немного температуру или технику обжарки... В этом и будут те самые ответственность, профессионализм и уважение.

А еще будет важно осознание того, что то, что вы делаете, не идет в разрез с вашими жизненными и моральными принципами. Не общественной моралью, а моралью вашей личной. Конечно, такое заявление, мягко говоря, антисоциально. Но если вы будете вынуждены день за днем переступать через себя, то рано или поздно вы сломаетесь. Либо вам придется это принять, и тогда ваша мораль слегка эволюционирует.

И еще. Нормальному человеку свойственно сомневаться. И зачастую это сомнение – не проявление слабости (а если и слабости, то минутной). Это нормальная тревожность перед первым шагом в неизвестное. Даже если вы открываете каждую неделю новый проект, такое чувство будет присутствовать. Точнее, оно должно присутствовать – несмотря на отлаженность технологии, вы каждый раз будете открывать **НОВЫЙ** проект. И каждый раз условия будут разными.

Не нужно бояться сомнений – это дополнительный источник возможности посмотреть критически на проект со сто-

роны, еще раз взвесить свои силы.

Единственное, это не должно превращаться в процесс ради процесса. Т.е. нельзя перманентно пребывать в состоянии сомнений – нужно что-то делать, принимать какие-то решения. Помните тот старый анекдот, когда героиня, обращаясь к оппоненту, восклицает: «Мужчина! Вы уже определитесь! Вы туда или сюда?!» Со случаем «туда» нам все понятно – надо смело двигаться вперед.

А если «сюда»? Возможен ли возврат? Не является ли проект тем самым чемоданом без ручки, который нести невозможно и бросить жалко?

Не разводя долгих дискуссий, скажу, что да, возврат возможен.

Причин, заставляющих вас бросить проект, может быть различное количество, и обсуждать их бессмысленно – у каждого они свои, начиная от банального «я больше не хочу». Кстати, это очень серьезный, даже, пожалуй, самый серьезный аргумент. Значительно более серьезный, чем кажется. Это примерно как осознание, что вы больше не любите человека, каким бы близким до этого он ни был – вы больше не можете к нему относиться по-прежнему.

Задумываясь о возможности прекращения проекта, оцените потери, как фактические, так и потенциальные. Отбросьте мнение окружающих – мысль, что вас будут считать «слабаком», не такая уж ужасная, нежели случай, когда вы приведете к банкротству всю семью – своими действиями вы

продемонстрируете обычное здравомыслие.

Более того, **ВОЗВРАТ ВОЗМОЖЕН В ЛЮБОЙ ТОЧКЕ ПРОЕКТА.** Но каждая из точек буде характеризоваться разными издержками. Вот и все.

Не принимайте эмоциональных решений. «Переспите» с проблемой, это известное русское «утро вечера мудренее» – не простые слова.

Но если вы приняли решение – любое – смело идите вперед. Как говорится, Бог любит пехоту! И мы обязательно победим.

Что почитать

Перечень профессиональной и художественной литературы, которая поможет вам в формировании представлений о кулинарной школе, в т.ч. детской.

Так как этот параграф вынесен выше формирования целей и задач, то вполне резонно предположить, что речь здесь пойдет не только и не столько о еде, сколько о подходах к проекту. Литературы мало, информацию придется собирать по крупицам. Но в этом тоже есть свой кайф – вы становитесь первопроходцем, первооткрывателем. Более того, вы задумываетесь над тем, чтобы открыть СВОЮ студию, которая будет олицетворять ВАШЕ представление о том, как должно быть. А значит, в каждой книжке вы увидите что-то свое, то, на что, возможно, большинство и внимания не обратит.

Итак...

Осознаю, что будет выглядеть очень нескромно, но предложу просмотреть свою книжку **«Кухня Кулинарного Клуба: как открыть кулинарную студию»**. Понятное дело, что книги коррелируют, но не пересказывают друг друга. Более того, с момента написания первой книги прошел почти год, а это большой срок для подобных проектов.

В 2015 году вышел первый сезон аниме **Shokugeki No Soma** («Кулинарная битва Сомы»). Как пишут в отзывах,

это «смесь сёнэна, кулинарных рецептов и близких к хентаю изображений». Для нас же важно, что: а) в центре событий кулинарная школа и подростки; б) за всем этим повествованием стоит серьезная бригада консультантов; в) это аниме, а значит, присутствует визуальный ряд, который можно анализировать. Например, посмотрите, как скомпонованы столы для занятий – духовой шкаф находится сбоку стола. Очень умное решение, которое можно реализовать в своей студии. И таких мелочей в этой книге (если ее так можно назвать) пруд пруди. Важным моментом является наличие переведенной печатной версии. Она немного отличается от фильма. Плюс в ней есть рецепты некоторых блюд, которые готовят участники, и это тоже можно использовать.

В части развивающей очень полезной считаю книгу Али Бузари **«Ингредиенты: Химия и алхимия гастрономического творчества»**. Это не химический справочник и не книга рецептов. Работа дает много ответов на вопросы, начинающиеся со слов «почему» и «как». А именно такого плана вопросы вам будут задавать ваши потенциальные посетители. Кстати, эту книгу можно будет рекомендовать для прочтения и им.

Хорошо написанная книга Тинатин Мжаванадзе **«Сихарули. Рецепт грузинского счастья»** пригодится для понимания как можно рассматривать регионоведение в разрезе гастрономии. В ней есть и рецепты, но это не главное. Автор умудряется мотивировать посмотреть те места, о кото-

рых она пишет. Естественно, если внимательно приглядеться, то можно найти и интересные методические приемы, которые можно использовать в работе, а так же логистику приготовления блюд.

Для организации гастрономических туров может быть полезной книга Марины Мироновой **«Еда без границ: Правила вкусных путешествий»**.

Так как это проект, который имеет экономическую составляющую, то посмотрите книги Максима Батырева. Первая из них, **«45 татуировок менеджера»**, на мой взгляд, наиболее толковая. Хотя и в оставшихся двух «татуированных» книгах есть рациональные зерна, которые реально могут помочь в реализации проекта.

Бочкарев А., Кондратьев В., **«7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя»** – очень полезная книга. Несмотря на то, что кулинарная школа в целом и детская школа в частности проект не большой, изложенные в книги методы и методики могут сильно облегчить жизнь.

Ковалев В.В., **«Финансовый менеджмент: Теория и практика»**. Хм... издание специальное. Поправляет голову. Подсказывает. Предостерегает. Предполагает наличие некоторых знаний. Но, в любом случае, очень полезное (посмотрите, например, вопросы бюджетирования или создания резервов).

Еще более специализированная книга – Андрей Гарнаев, **«Microsoft Excel 2###: разработка приложений»**.

Книга поможет превратить обычную таблицу Excel в серьезно облегчающее жизнь приложение. При условии, что вы понимаете, чего бы вам хотелось от этого самого приложения.

Естественно, что существует огромное количество литературы, от общемотивирующей до обсуждающей исторические корни волшебной сказки¹⁵ (кстати, вполне имеющие отношение к кулинарии). Обязательными для прочтения в нашей многоконфессиональной стране являются Библия (и Ветхий, и Новый заветы), Кицур Шульхан Арух (иудейская традиция), Типикон (традиция православная), Коран. Хорошо бы еще «зацепить» Бхагавад-Гиту – все это формирует ваше отношение к проекту и, в конечном итоге, отношение к вам со стороны ваших посетителей. Чем вы более эрудированны, тем интереснее вы родителям ваших учеников. И, возможно, интереснее самим ученикам.

Читайте!

P.S. Литература, необходимая для формирования разговорных клише при проведении занятий, есть в моей книге «Кухня Кулинарного Клуба: как открыть кулинарную студию». (Почти смеюсь.)

¹⁵ Речь идет о книге В.Я. Пропп. Исторические корни Волшебной Сказки. Текст можно найти в Сети.

Что посмотреть

Художественные и документальные фильмы, передачи, ознакомление с которыми может повлиять на ваше представление о проекте

До начала проекта у вас в голове должна сложиться картинка, как все должно выглядеть в ВАШЕЙ школе. От вешалки до места для мытья посуды. Для облегчения складывания этой мозаики можно воспользоваться рядом видеопособий. Есть, правда, маленькое «но» – эти движущиеся картинки снимались не как специализированное пособие по организации кулинарных студий.

В связи с этим возникает вопрос: на что смотреть?

Начните с общей организации пространства. Вы, конечно, понимаете, что в вашей школе должны быть несколько (возможно, неявно) обособленных зон:

- демонстрационная, в которой происходит основное действие при проведении мастер-класса;
- зона для приема пищи, оборудованная соответствующими столами, стульями и вспомогательным оборудованием, например, кофе-машиной;
- входная зона, где ваши посетители оставляют верхнюю одежду, переобуваются и т.д.;
- технологическая – она может быть открытой или закры-

той, с местами для мытья посуды и хранения продуктов.

Понятно, что подобное деление очень условное. Вы можете предложить самому себе, выделить зону отдыха – почему нет? А теперь просматривая видеоряд, обратите внимание, как это было организовано в той или иной студии. Попробуйте условно разметить пространство, разместить технику, понять на какое количество участников все это рассчитано.

Далее – основная часть студии, зона проведения мастер-класса, или, как я ее называю, демонстрационная зона. Наибольший интерес представляют столы для работы. Посмотрите, как они организованы: оцените количество и размеры варочных поверхностей, высоту стола и размер пространства для работы, попробуйте представить, сколько человек может за этим столом работать одновременно. Как стоят приборы и инструменты, необходимые для работы? Где предполагается включать электроприборы вроде блендера или ручного миксера? Какое расстояние между столами? Как они подключены к электрической сети? Что с освещением, вытяжкой?

Зона для приема пищи. Столы, их общий вид и вместимость. Накрыты ли скатертями? Каково пространство между столами? Удобно ли, на ваш взгляд, переставлять готовые блюда с демонстрационных столов? Если нет, то что мешает? Какова сервировка?

Технологическая зона. Компонировка. Количество того или иного оборудования (например, холодильников или моро-

зильных камер). Проходы. Возможность изолирования от посетителей.

И вот так разбираете по частям каждое видео. Понятно, что глаз не сразу привыкает «цеплять» нужное. Но по мере погружения в процесс, вы начнете находить для себя все новые и новые нюансы.

Итак, что имеет смысл смотреть...

Разного рода кулинарные шоу:

- «Правила Моей Кухни»;
- «Великий пекарь Австралии»;
- «МастерШеф», лучше нероссийская версия;
- «МастерШеф. Дети»;
- «Адская Кухня»¹⁶, британская версия.

Мультфильмы. Да-да, по нынешним временам, за созданием хороших мультфильмов стоят очень серьезные консультанты (например, всем известный «Рататуй» консультировал обладатель трех звезд «Мишлен» Томас Келлер): в аниме *Shokugeki No Soma* («Кулинарная битва Сомы» или «В поисках божественного рецепта») – можно насмотреть очень много разного. В динамике лучше смотреть видеоряд. Статику – смотрите картинки, они почти дублированы.

Художественные фильмы:

- «Джули и Джулия: Готовим счастье по рецепту», США, 2009 г.;
- «Повар на колесах», США, 2014 г.;

¹⁶ Имеет смысл смотреть только оригинальные версии, а не франшизы.

- «Шеф Адам Джонс», США, 2015 г.;
- «Повар для президента», Франция, 2012 г.;
- «Пряности и страсти», США, 2014г.

Документальные фильмы:

«Мечты Дзиро о суши». При просмотре этой ленты сделайте поправку на восточную ментальность главного героя – это существенно.

Смотрите не торопясь. Ведите какие-либо заметки. Делайте зарисовки. Все это очень полезно.

Куда съездить посмотреть

Школы и студии, представляющие интерес с точки зрения формата занятий, выбора помещения, организации пространства и пр.

А вот теперь несколько слов о том, где можно что посмотреть. Вообще смысл имеет смотреть любую работающую студию – попробуйте глянуть на нее сквозь призму, предложенную в предыдущем параграфе. Точно так же попробуйте структурировать увиденное. Отмечайте то, что бы вы хотели перенести в свою студию. А равно чего бы вы не сделали никогда. Постарайтесь поговорить с персоналом, объяснив, что тоже задумываетесь над открытием студии – как правило, если вы не пытаетесь это делать в этом же городе и не стараетесь обсуждать экономику¹⁷, вам пойдут навстречу.

В первую очередь я бы рекомендовал посмотреть организацию детских занятий в студии Юлии Высоцкой в **Химках**. Отдельные столы. Высокий уровень насыщения техникой. Грамотный персонал. Зонирование. Все это очень интересно.

Если вы недалеко от **Новосибирска**, то заезжайте в гости в «Кулинарный Клуб», т.е. к нам. Хотите полноценной бесе-

¹⁷ Вопросы экономики, а точнее обсуждение дохода студии, на мой взгляд, вопрос едва ли не более интимный, чем дискуссия о личных пристрастиях в сексе.

ды – предварительно позвоните и предупредите об этом. В остальном – каждое воскресенье в 11:30 мы начинаем занятие детской кулинарной школы. Программа занятия на сайте. Следите за возрастными ограничениями (шучу).

В Санкт-Петербурге имеет смысл съездить в «Кулинарную школу №1» на Лесном проспекте – обратите внимание на зонирование пространства.

В Казани – студия «Тарелка». Хорошая работа персонала.

В Нурсултане – студия Артема Канцева. Настоятельно рекомендую посмотреть на зонирование. И работу самого Артема – он действительно хорош.

Если удаляться еще дальше, то **Стамбул**, студия CookIstan – лучшая методическая подготовка и работа персонала. Никаких лишних движений. Все выверено до минуты. Практически идеальные мастер-классы.

Посещение «чужих» студий – очень хорошая практика. Это позволяет посмотреть на свой бизнес со стороны и, возможно, приглядеть что-то новое для себя – если можно не изобретать велосипед, то лучше этого не делать, т.к. это, по меньшей мере, отнимает время. Но если у вас есть это время и желание, то почему нет?

Осознание и формулировка целей и задач

Два главных вопроса, на которые нужно ответить в первую очередь самому себе при реализации данного проекта звучат так: «Зачем?» и «Как?». Первый вопрос характери-

зует цели, которые вы ставите перед собой, влезая в это. А второй – как вы собираетесь эти цели достичь. Важным моментом является то, что цели и (как следствие) задачи в процессе работы могут меняться.

Предложение почитать/посмотреть/съездить до начала серьезной работы над проектом было сделано неслучайно – это большая подготовительная работа, которая поможет вам, возможно, посеять зерно сомнения в желании заняться этим. А если зерно это не прорастет, то внятно ответить самому себе на вопрос: «ЗАЧЕМ Я ХОЧУ СДЕЛАТЬ ЭТО?»

Выделение заглавными буквами вопроса не должно восприниматься как крик души, нет, конечно. Это лишь подчеркивает как важность самого вопроса, так и значимость ответа.

И еще один существенный момент – нужно в первую очередь дать ответ самому себе. А потом еще раз придумать ответ на этот же вопрос, но для окружающих. Я сознательно подчеркиваю возможность разных ответов на вопрос. Но начните с себя.

Ответ на вопрос: «Зачем?» фактически является формулировкой целей. И совершенно очевидно, что эти самые цели могут быть различными:

стремление заработать денег;

желание решить социальную задачу и обучать кулинарному искусству детей;

необходимость реализовать подобный проект¹⁸, возможно как часть более крупной комплексной задачи;

#...

охота быть владелицей/владельцем собственной кулинарной школы (это круто!);

поиск высокорентабельных проектов для инвестиций;

#...

скука и есть свербение в некоторых частях тела чем-то себя занять...

Ответ на вопрос может быть любым и должен быть адекватно вами воспринят. Адекватность, в данном случае, предполагает согласие потратить на эту затею ваше время, которое, в свою очередь, могло бы быть употреблено для чего-то другого.

Зафиксированная на бумаге цель создания проекта фактически знаменует начало работы над ним. Потому что далее вы начнете постепенно детализировать проект, разбивая его на более мелкие подзадачи.¹⁹

¹⁸ Вы же понимаете, что желание и необходимость – это две абсолютно разные мотивации?

¹⁹ Существует огромное количество методик работы над проектами. Мне ближе т.н. «метод нисходящей разработки», который нашел широкое применение в программировании лет 40 назад. Суть его как раз и состоит в пошаговой детализации задач. Т.е. сначала формируется главная задача, она разбивается на несколько независимых более мелких, каждая из которых снова дробится и т.д. Более подробно с этим подходом можно ознакомиться в книге Йодан Э. Структурное проектирование и конструирование программ / Э. Йодан; Пер. с англ. В.В. Фролова, Л.А. Теплицкого; Под ред. Л.Н. Королева. – М.: Мир, 1979Кстати,

Кстати, небольшая ремарка: в процессе реализации цель может меняться. При этом изменения могут происходить как постепенно, так и скачкообразно – отнеситесь к этому спокойно. Просто пересмотрите перечень решаемых задач на соответствие изменившимся целям. И при необходимости «подработайте» их.

Итак, после того как вы ответили на вопрос: «Зачем?», – следует задаться поисками ответов на вопрос: «Как?». Это как раз и будет перечень задач, которые нужно будет решить в процессе работы над проектом.

Задачи могут быть ранжированы по реализуемости, временным затратам и т.д. Более того (и скорее всего) перечень задач будет непрерывно корректироваться (читайте – «вспухать как хорошее легкое дрожжевое тесто»).

Важный момент: документируйте процесс. Фиксируйте на бумаге или другом носителе все мысли, даже те, которые в настоящий момент кажутся вам бредовыми – из них порой вырастают очень интересные решения. Например, желание занять детей в перерывах (а они периодически возникают в процессе мастер-класса) может привести к изготовлению небольшой настольной игры в формате «кинь-двинь». А кто сказал, что она не может быть продана как отдельный продукт?

Далее. Вам к этому моменту уже наверняка понятно, что

нечто похожее есть у Артемия Лебедева и носит название «метода прогрессивного джипега».

организовать студию как площадку для занятия с детьми еще даже не полдела. Важно эту студию наполнить. И это отдельная задача. Эта ремарка нужна тем, кому кажется, что главное – найти помещение и оборудовать его для работы, и, соответственно, все внимание концентрируют именно на этом.

А может быть имеет смысл собрать первичную маркетинговую информацию и оценить возможность достижения поставленной цели? Т.е. сможете ли вы при имеющихся представлениях загрузить проект настолько, чтобы заработать желаемую сумму денег? Есть ли вообще дети, которые интересуются кулинарией, и родители, готовые за обучение ребенка заплатить деньги? Достаточно ли высока рентабельность этого проекта в соотношении с альтернативными?

Пишите, рисуйте, откладывайте, снова возвращайтесь. Ужасайтесь обилию работы.²⁰ Откладывайте. И снова возвращайтесь.

Это – нормальный процесс, у которого есть небольшой секрет: им надо заниматься постоянно. Тогда будут результаты. В противном случае каждый новый возврат требует как минимум большего времени – нужно хотя бы вспомнить, на чем остановился в прошлый раз.

Вы сформулировали цель и наметили первые шаги к ее достижению. Идем дальше?

²⁰ Да не будьте вы настолько впечатлительными! Не боги горшки обжигают. Вперед!

Ревизия ресурсов на начало проекта

Для реализации задуманного необходимы ресурсы, т.е. время, жизненная энергия, знания, навыки, деньги. И это, на мой взгляд, очень правильный рейтинг. Отсутствующие знания и навыки можно купить, пригласив нужных специалистов. Если не хватает денег, то их можно занять. Но если у вас нет времени или сил заниматься проектом, лучше его не затевать.

В настоящее время считается, что существует четыре вида ресурсов: деньги, энергия, знания и время.²¹ Они качественно несводимы друг к другу, однако им присуще свойство ограниченной взаимозаменяемости. Например, отсутствие денег человек иногда может компенсировать своим энтузиазмом и трудом, то есть своей личной энергией и своим временем, и наоборот – нехватку времени и знаний компенсировать деньгами, наняв других людей, которые вместо него будут тратить своё время и использовать свои знания. Однако полностью конвертировать один ресурс в другой невозможно.

²¹ См. Е. В. Балацкий, Витальные ресурсы и контуры сознания, Вестник РАН, 2008

Я бы предложил другое ранжирование значимости ресурсов для реализации проекта:

время;

жизненная энергия;

знания и навыки;

деньги.

Почему так? Да потому что если у вас нет времени или жизненных сил заниматься проектом, то смысла с ним затеваться нет. Обратите внимание, что время и энергия (жизненные силы) идут в очень тесной связке, т.к. это два наиболее ограниченных и уязвимых ресурса. Отсутствие здоровья не даст вам возможности в полной мере реализовать задуманное или насладиться плодами вашего труда – все время вы будете концентрироваться на поддержании или восстановлении жизненных сил. Отсутствие времени, выделение его малыми дозами не дает нужного внимания к деталям, которые, как будет показано ниже, «играют» весь проект, дают ему свое абсолютно неповторимое лицо.

Поэтому для начала поймите, есть ли у вас время и силы. Если нет, то все написанное ниже можно читать по диагонали и в конечном итоге выбросить книжку или поставить ее дальнюю полку.

Давайте теперь пообсуждаем знания и навыки. Я считаю, что бесполезных навыков и знаний не существует. Просто они не всегда успевают пригодиться. Проект кулинарной студии в целом и детской кулинарной школы в частности бу-

дет требовать от вас практически ежедневного «блеска чешуей» – подростки изначально отрицают любые авторитеты, и для того, чтобы занять это место, вам придется потрудиться. Весьма и весьма напряженно. Вам придется доказывать собственную состоятельность в тех или иных вопросах каждый день.²²

И это только кажется, что можно быть слабо эрудированным – мол, вкусная еда все спишет. А вот не спишет. Родители будут смело приводить своих детей к вам на занятия только в том случае, если будут уверены, что вместе с навыками владения ножом или венчиком они узнают что-то новое. Возможно то, чего не знают сами родители.

Знания, увы, добываются до боли простым и нудным способом – приходится учиться, учиться, учиться. Читать. Посещать мастер-классы. Ездить в гастрономические и прочие поездки. Размышлять. Обсуждать увиденное и услышанное. Проверять это на практике. И снова читать и размышлять.

Я воздержусь от составления списка литературы для факультативного/дополнительного чтения – у каждого он свой. Как и лицо его студии.

А вот с навыками... Давайте пообсуждаем.

Опыт публичных выступлений. Любое занятие детской

²² Вспомните отличный фильм Станислава Ростюцкого «Доживем до понедельника», сцену, где герой Вячеслава Тихонова беседует с завучем, которая восклицает: «Это кому я буду доказывать?!» И герой Тихонова просто объясняет: «Им. Каждый день. Каждый урок. А если не можем, то давайте заниматься другим ремеслом, где брак дешевле обходится».

школы требует коммуникации. Как групповой, когда вы (или проводящий занятие шеф) обращаетесь ко всей группе. Так и персональной, когда вы обращаетесь к конкретному подростку. Ваша речь должна быть правильной, свободной от «возрастных»²³ шуток и идиом. Боже упаси от использования «крепкого словца».²⁴ Естественно, вы должны быть в курсе предметной области. А равно и в достаточно широкой ее окрестности. Готовы включиться в беседу фактически с пол-оборота и так же легко из нее выйти – вы же понимаете, что на занятии стоит перманентный гул (подростки, так же как и их родители, приходят, в том числе, и пообщаться). И гул этот стихает ненадолго, когда начинается дегустация. Все остальное время нужно быть готовым говорить. О еде. Не о еде. Музыка. Живописи. Балете. Истории. И так далее. Старайтесь, чтобы ремарки, которые вы отпускаете, были по делу, а рассказываемые истории и анекдоты носили

²³ Я позволяю себе обороты вида: «Были бы вы постарше, я бы пошутил. Хотя, пожалуй... и тогда бы не пошутил».

²⁴ Само собой, эмоциональный накал присутствует на каждом занятии – всегда есть опасность, что кто-то что-то себе отрежет, обожжет и т.д. И в этом самом запале изо рта упрямо рвется поток лексики, накопленный за всю сознательную жизнь, с единственным стремлением объяснить подростку, что он не прав. В качестве решения, уберегающего от подобного словесного водопада, способного свернуть в трубочку не только слабые детские ушки, но и уши весьма себе закаленных товарищей постарше, я завел за правило пользоваться парой слов на языке итальянском. И уверенно ими пользовался до тех пор, пока не появился мальчик, который негромко так сказал, что ему кажется, что это слово не очень хорошее. Пришлось краснеть и признавать, что неправ.

притчевый характер.²⁵ Будьте готовы говорить, говорить, говорить...²⁶ Два часа непрерывной коммуникации очень выматывают. Но это – обязательная составляющая каждого занятия.

Кстати, несомненным плюсом является тот факт, что это навык развиваемый: с каждым разом говорить становится легче, ваша речь обрастает разговорными клише, шутками и у посетителей создается впечатление, что вы этакий массовик-затейник. Но постарайтесь не стать клоуном – все должно быть в меру.

Оказание первой доврачебной помощи. Если вам кажется, что на детских занятиях ничего серьезного произойти не может, то... вы слегка ошибаетесь. Ссадины и порезы – далеко не все, с чем может столкнуться работающая студия. Ребенку стало плохо. Обморок. Подавился пищей с попаданием последней в дыхательные пути. Да мало ли... Курсов обучения оказанию первой доврачебной помощи более чем достаточно – от МЧС до «Красного Креста». Мы прошли

²⁵ Я периодически пересказываю следующую историю. Идет матч по водному поло. Мяч попадает к игроку, тот толкает его перед собой, рвется к воротам противника. На бортике тренер кричит: «Отдай мяч Гогиа!». Игрок игнорирует, плывет еще быстрее. Тренер беснуется: «Отдай мяч Гогиа!». Игрок бросает мяч, забивает гол. Тренер: «Я же тебе сказал, ОТДАЙ МЯЧ ГОГИА!» – «Тренер! Я гол забил?!» – «Гогиа утонул...» Все это к чему? Да к тому, что я сейчас в роли того тренера и вижу всю картинку целиком. Поэтому послушайте меня и сделайте, как я прошу – буквально через минуту все встанет на свои места.

²⁶ Обязательно заготовьте стакан с водой – пить приходится практически непрерывно, т.к. вам постоянно приходится напрягать голосовые связки.

обучение по системе EFR (Emergency First Response) с получением международного сертификата. Безусловно, важно не наличие сертификата, висящего на стенке. Важна готовность.

Основное, что должно остаться после прохождения курсов – алгоритм действия в подобной ситуации, от оценки ситуации до проводов службы скорой помощи. Понятное дело, что навыки нужно освежать, проходя переподготовку. И крайне не хочется применять эти навыки в жизни. Но жизнь сложнее наших желаний.²⁷

Уверенный пользователь ПК. Без компьютера нынче никуда, все данные мы сводим в электронные таблицы. Все объявления набираем в тестовом редакторе. Информацию черпаем из Сети большой ложкой. И это – навык.

Пользователь социальных сетей. «Если вас нет в соц-сетях – вас нет как компании вообще», – именно так звучит перефразированный интернет-лозунг. Поэтому Контакт и Facebook, Одноклассники и Instagram, Twitter и что-то еще. Необходимо понимать не только как «запостить» фотку, прилепив к ней десяток сопроводительный слов и группу

²⁷ У нас был следующий инцидент. на занятиях детской кулинарной школы подростки резали кубиком морковку и, само собой, болтали. В этот момент практически полным ростом спиной мальчик падает на пол. Первая мысль, что подавился морковкой. Но руки к горлу не тянул, значит, предположительно, дыхательные пути свободны. Проверил наличие функций дыхания и сердцебиения – есть. Скомандовал вызывать скорую помощь. Дальше... «Скорая» оказалась так себе скорой и приехала через 40 минут. К этому моменту мальчик уже, хотя и бледно-зеленый, лежал на диване и почти оклемался...

хэш-тегов, но и быть способным написать более развернутый текст, вставить необходимые ссылки-переходы. И прочая, прочая...

Фотографирование. Едва ли не самый значимый навык после любви к приготовлению пищи. И речь не идет о нажатии кнопки на смартфоне – мы про умение смотреть в объектив зеркальной камеры. Видеть «картинку».²⁸ Изящно снять.

Водительские права и наличие автомобиля. Этот пункт могут пропустить те, кто планирует создание студии в супер-гипер-мега-молле, в котором можно купить все – от 15 граммов рукколы до зеркал и диванов вкуче с бытовой техникой и электроникой. Во всех остальных случаях нужно понимать, что продуктов, продающихся в одном месте, нет, обычная практика «сбора программы» включает 4-5 территориально разнесенных магазинов. Можно ли обойтись без прав? Да, конечно. Такси, велосипед и рикшу никто не отменял. Но это все влияет на затрачиваемое время, деньги и общий комфорт. Кстати, последняя составляющая весьма немаловажна.

Верстка в CoralDraw, обработка в Photoshop'e – приносящие навыки, позволяющие самостоятельно сделать несложный графический материал, баннер, «подработать» фотографии.

²⁸ По меткому замечанию известного фотографа Юрия Роста, «снимать нужно глазами».

Верстка HTML. Да, говорят, интернет-сайты сдают свои позиции социальным сетям. Правда, нормально индексируются пока только сайты – найти через «поисковик» информацию значительно легче на сайте, нежели в социальной сети. Естественно, есть сайто-писатели, администраторы и прочие люди, желающие ваших денег и обещающие сделать все именно так, как вам хочется. Но процесс коммуникации со всеми этими людьми занимает время (весьма ощутимое) и далеко не всегда дает желаемый результат: сайто-делатель зачастую мнит себя художником, а не исполнителем, и, получая за работу деньги, пытается вмешиваться в процесс, высказывая (читайте – «навязывая») свое мнение. Вместо того чтобы просто решить поставленную задачу. Да, HTML не для всех. Да, он хочет некоторых знаний. Но он и развязывает вам руки – будет работать так, как вы попросили. Если не работает – обращайтесь к профессионалам.

Иностранный язык. Нужен не только для бесед с иностранными гостями (а такое случается). Иностранный язык позволяет находить аутентичные рецепты. Читать периодику и статьи, т.е. это вопрос больше общекультурный, нежели узкопрофессиональный.

Бывали ли за рубежом, имеете ли опыт сопровождения туристических групп. Это связано с модным сейчас направлением, называемым «гастрономический туризм». Это направление деятельности помогает сформировать гастрономический кругозор, попробовать аутентичную кухню

посещаемого региона, предложить новый интересный вид отдыха для посетителей.

И это – далеко не полный набор навыков, которые могут пригодиться в работе.

Составьте список того, что умеете делать вы. Попробуйте соотнести с имеющимися задачами. Переосмыслите задачи, возможно, расширяя список по горизонтали и/или вертикали (движение по горизонтали характеризует простое расширение количества имеющихся задач, а вертикаль характеризует детализацию, т.е. разбиение задачи на более мелкие подзадачи).

Экономические предпосылки, первые оценки

Давайте предположим, что основная цель проекта – заработать денег. Постараемся понять насколько сложно их заработать и что для этого нужно.

В этом пункте первый раз займемся математикой. Расчеты будут несложными, логика прозрачная. Так что запасайтесь ручкой, бумажкой и калькулятором.

Сформулируем задачу очень просто: что нужно, чтобы заработать, скажем, 200 тысяч русских рублей – сумма не самая заоблачная, но для слуха весьма приятная.

Примем за условие, что продукты и расходные материалы для проведения занятия составляют 25% от заявленной его стоимости. Занятие ведете вы самостоятельно и с группой до 12 человек управляетесь легко, поэтому максимальное число присутствующих на занятии 12. Для простоты расчетов будем считать, что среднее их количество 10. Цена занятия 1200 рублей. Т.е. чистой прибыли с одного подростка за занятие – 900 рублей или 9000 рублей с группы.

Успеваете?

Количество недель в месяце примерно 4,5. Т.е. для достижения заданного результата нужно зарабатывать 44 444 руб-

лей в неделю.

Для этого нужно провести всего лишь 5 занятий в неделю.

Если это разные группы, то вам нужно найти всего 50 человек, которые будут приходить 1 раз в неделю. Или 25, которые будут посещать занятия 2 раза в неделю.

Справитесь с такой задачей – привлечь в своем городе 25-50 детей?

Если учесть, что реальные затраты для подростковых занятий, как правило, колеблются в пределах 15-20%, то математика будет еще интереснее.

Что такое 5 занятий в неделю? Это по два занятия в субботу и воскресенье и одно занятие на рабочей неделе, например, в среду. Если занятия, проводимые в субботу, имеют одинаковую программу, то вы можете слегка сэкономить на логистике, закупая одинаковые наборы продуктов. Это в полной мере относится и к воскресному занятию.

Попробуйте поиграть в расчетах ценой занятия – она будет абсолютно своей для каждого региона, и будет характеризоваться в первую очередь покупательной способностью населения и может отличаться как в большую, так и в меньшую сторону.

Все эти простые расчеты используют идеальные условия и призваны показать, что деньги в подобном проекте есть. Конечно, попасть в Forbes будет сложно, но заработать на хлеб с маслом и колбасой/икрой, в т.ч. «заморской», можно.

Теперь попробуйте самостоятельно сделать подобные рас-

четы для ситуации, когда у вас есть цель, отличная от получения коммерческой прибыли. В любом случае, желательно, чтобы проект хотя бы балансировал на границе безубыточности.

Если стоит задача не зарабатывать денег, но вернуть себе первоначальные затраты, достаточно понять срок окупаемости проекта, для чего затраты нужно поделить на доходную часть. Т.е. если вы потратили на запуск проекта 1 000 000 рублей и все доходы в размере 200 000 идут на погашение первоначальных затрат, то проводя по 5 занятий в неделю с группой не более 12 человек за 5 месяцев вы погасите эти затраты.

Важно! Эти расчеты не являются серьезным бизнес-планом или его частью. Они носят характер первоначальной прикидки общей целесообразности реализации проекта, соотнесенной с его целями.

Для любителей электронных таблиц предлагаю свести подобные расчеты в MS Excel и по мере детализации задач их усложнять. В этом случае вы постепенно получите фактически бизнес-план проекта.

Первичные маркетинговые предпосылки. Посетители детских кулинарных школ и их родители.

Вам необходимо представить свою детскую школу именно так, какой вы ее видите для себя, понять гендерно-возрастные параметры ваших учеников, соотнести это с маркетинговым портретом родителей и их ожиданиями. Отработав этот раздел, вы, возможно, внесете необходимые коррективы в бизнес-план.

В продолжение темы, поднятой в предыдущем параграфе, давайте уточним несколько параметров. Первый из них – конкурентная среда, наше окружение. Т.е. нам нужно понять:

есть ли подобные кулинарные школы, занимающиеся детьми, в вашем городе, сколько их, что они предлагают, с какой регулярностью проводят занятия и т.д.;

наличие в городе досуговых центров для детей иной направленности.

Наличие в вашем населенном пункте «чужой» детской школы – не катастрофа. Просто нужно разобраться, что они делают, и как. Возможно, найти свою нишу, занять ее и начать работать.

Чем хороша ниша? Да тем, что в ней вы будете первым, а значит, имеете преимущество, предлагая новую услугу. И, как следствие, вы можете самостоятельно объявить цену и «снять сливки» – в настоящее время большое количество мам (именно мам, а не пап) озабочены стремлением к новизне. Пользуйтесь этим!

Если вы выходите «вторым номером», т.е. кто-то уже предлагает на рынке подобные занятия, вам придется немного сложнее – у вас появляется уже сформированный ориентир цены, именно на него будут оглядываться родители, обсуждая с вами возможность посещения их ребенком вашей школы.

Вообще говоря, вопрос денег, в большинстве случаев является краеугольным. Почему-то родителям кажется, что если это должно быть не бесплатно, то за какие-то смешные «три копейки». Самым обычным возгласом в ходе беседы является: «Да вы что?!?! Это же дети!!!!»

Да, конечно, это дети и именно поэтому мы ответственно к этому подходим, стараемся использовать продукты лучшего качества, которые только может предложить рынок. Обучаем персонал. Разрабатываем специальные программы, адаптированные для ваших детей и учитывающие их пищевые ограничения. Заботимся о безопасности. Стараемся провести занятие в удобное для вас время, возможно не считаясь со своим. Неужели это не стоит денег?

Предыдущий абзац – ваше РАЗГОВОРНОЕ КЛИШЕ. У

вас их в процессе работы выработается достаточно много, почти на все случаи жизни. По мере обрастания опытом вы будете внимательнее слушать посетителей и более точно понимать, чего они хотят. А пока... воспринимайте это в качестве небольшого бонуса от прочтения книги.

Да, кстати, можете скорректировать расчеты предыдущего параграфа в части цены за мастер-класс.

Деньги – вопрос серьезный, но не единственный. Определитесь с возрастом участников. Это крайне важный параметр для проекта. Работать можно с любыми детьми. Просто издержки разные²⁹.

²⁹ Моему самому молодому участнику мастер-класса – 1,5 года. Количество участников того занятия – 2. Работающего персонала студии тоже 2. А также 2 няни. Совершенно очевидно, что при таком раскладе, себестоимость занятия вспухает, как на дрожжах. Что делать в такой ситуации? Отказываться от мероприятия? Вне всякого сомнения, такое занятие «штатным» назвать нельзя даже с большой натяжкой. А значит, оно может быть переведено из категории мастер-классов в частное мероприятие. Причина? Для мастер-классов, как правило, действует фиксированная цена; для частных мероприятий, опять же, как правило, программа формируется нестандартная и цена устанавливается договорная. Т.е. вы можете попытаться отрегулировать данное занятие ценой. Желательно, чтобы она покрыла все издержки и дала хотя бы небольшую маржу. Если заказчик готов платить заявленные вами деньги, то нужно их взять и честно отработать. Все. Если заказчик деньги платить не готов ~~тэ~~ – можно смело сослаться, на то, что в соответствии с действующими правилами проведения занятий минимальный возраст участников установлен в 6 (шесть) лет (цифра условная) и мы, к огромному сожалению, не можем организовать данное мероприятие. Ведь все же понимают, что правила пишутся, чтобы их исполнять. А если я их нарушу, то люди, нанявшие меня для этой работы, могут поставить под сомнение мою способность управлять данным проектом. Это еще одно разговорное клише, в котором вы можете углядеть несколько важных моментов: а) в студии должны

Возраст участников должен быть закреплён документально, и если он имеет ограничения, то об этом должно быть явно указано в предложениях/рекламных материалах, которые вы публикуете.

На что влияет возраст?

максимальный размер группы, с которой может работать один шеф-тренер. Количество участников может быть скорректировано в большую сторону при наличии помощников (ассистентов);

используемый инструментарий. Если детям в возрасте 4-5 лет желательно предлагать для работы пластиковые ножи, то тем, кому исполнилось 10 лет, можно смело предлагать ножи металлические;³⁰

сложность предлагаемой программы. Чем старше участники, тем более сложные задачи они могут решать;

продолжительность занятия. Десятилетние уже выдерживают занятие продолжительностью 2 часа. Непрерывно удерживать внимание шестилетних более 40 минут сложно;

возможность проведения «связанных» занятий, т.е. занятий, на которых получаемые навыки и знания последова-

быть правила проведения занятий, и про это поговорим отдельно;б) не нужно без особой причины «козырять» вашим статусом единоличного владельца заведения – можно спрятаться за скромную вывеску «руководитель проекта» и не рассказывать никому о том, что вы наняли себя сами. Равно как можно вскользь упоминать о совладельцах проекта, которых может и не быть, но кто в короткой словесной перепалке это проверит? Ну что мне вас учить!

³⁰ Хорошей практикой является, по возможности, получить от родителей согласие на использование металлических ножей.

тельно усложняются. Более взрослые дети/подростки легче подхватывают незнакомый навык;

размер студии, оснащение ее посудой, оборудованием.

Можно ли работать с разновозрастными группами? Конечно. Но наш опыт подсказывает, что лучше их разделить на несколько, в которых дети/подростки общаются с близкими себе по возрасту.

Легче отработать с двумя разными группами меньшего размера, чем с одной большего. Думаю, что тезис этот понятен. Кстати, заявление о том, что занятия проводятся в небольших группах с числом участников не более... может стать одним из ваших конкурентных преимуществ.

Вернемся к конкурентам – посмотрите внимательно в их расписание. Какая программа предлагается для занятия? Сколько блюд? Какие практические навыки приобретет ребенок? Что нового он узнает? Готовы ли вы отдать своего ребенка в такую школу? Если да, то что вас привлекло? Если нет, то что можно было бы поправить? Ответы на эти вопросы могут стать предпосылками для формирования собственной маркетинговой стратегии.

А вот теперь два слова о конкурентах неявных, но своей деятельностью стремящихся вырвать из рук родителей ваших потенциальных учеников последние деньги, отпущенные на дополнительные занятия ребенка. Естественно, это самые разные спортивные секции, музыкальные школы, детские театры, студии подросткового пилатеса и грудничковой

йоги. Они подобны чайкам, птицам весьма себе агрессивным и подвижным.

А что вам мешает быть таковым?

Кстати, несомненным козырем детской кулинарной школы является возможность ранней профориентации подростка – труд повара в наше время стал не менее почетным, чем труд сталевара³¹. А медийность некоторых представителей этой профессии просто поражает.

И на этом фоне выпускники студий подросткового пилатеса выглядят бледно. Хотя, возможно, и более здоровыми.

Все написанное выше было для одного – вы должны осознать, что какими бы ни были цели вашего проекта, вам придется «вариться» в определенной конкурентной среде, которую назвать дружественной сложно. Но сам факт существования этой среды говорит о том, что дополнительное образование востребовано, и родители за него готовы платить какие-то деньги.

И вот теперь давайте поговорим о родителях. Я буду ориентироваться на собственную школу, в которой действует возрастное ограничение «10+». Для остальных возрастных групп будут сделаны некоторые ремарки, которые вы сможете скорректировать самостоятельно.

Моим подросткам-ученикам в среднем 12-13 лет. Встре-

³¹ Конечно, вызывает некоторое сомнение, что в глазах подрастающего поколения профессия сталевара почетна. Но не писать же о стремлении стать госслужащими или топ-менеджерами «Газпрома». Хотя, судя по рекламе, только у них мечты сбываются.

чаются старше (самому старшему участнику занятий детской кулинарной школы было 18. Кстати, он абсолютно адекватно общался с ребятами 10 лет от роду, за что ему отдельное спасибо). Встречаются моложе. Соответственно, приводящим их на первое занятие мамам лет 35-40. Если ребенок в семье второй, то мама чуть старше.

Что можно сказать о родителях? Обычно это представители так называемого «среднего класса» с определенным стабильным доходом, стремящиеся с пользой занять своего ребенка. Работающие. Эта социальная группа, как правило, отличается общепринятым в 70-80 годы прошлого столетия воспитанием, характеризующимся уважительным отношением к старшим, достаточной эрудированностью, определенным дистанцированием, умеренным интересом к кулинарии.

Первоначальные беседы о возможности посещения студии ребенком ведутся по телефону. Возможны посещения студии, как с целью прямого контакта с вами как потенциальным руководителем занятия, так и для осмотра самой студии, дабы убедиться, что ребенку будет комфортно и безопасно. Пришедший родитель может смотреть на чистоту у вас на подоконнике и, общую уборку студии и на основании этого принимать окончательное решение, отдать своего ребёнка в эту самую школу или нет. Будьте готовы!

Для чего это все? Вы должны четко понимать категорию родителей, которые будут приводить своих детей на занятия.

Потому что дети будут практически точной их калькой с поправкой на то, что они сами успели увидеть и, возможно, прочитать в интернете.

Внимательно наблюдайте за вашими подростками на занятии, обращайтесь внимание на то как, например, они беззастенчиво сметают на пол крошки или вытирают грязные руки о фартук. Или в противовес этому аккуратно убирают за собой рабочее место и посуду, вытирают стол – все это ярко демонстрирует то, чему их научили дома и как принято у них дома.

А это, в свою очередь, поможет беседовать в будущем с их родителями.

Вообще, почему так важна тема родителей? Да потому, что именно они принимают решение, будет ли ходить ребенок к вам в школу, и именно они платят за это деньги.

На что еще имеет смысл обращать внимание? На полные/неполные семьи. Этот фактор работает неявно – родитель может видеть в вас лицо, которое компенсирует нехватку влияния одного из членов семьи. Т.е. если вы мужчина, то, отдавая в школу ребенка, мама понимает, что он (ребенок), возможно, получит некоторую долю недостающего мужского влияния. А равно ознакомится с социальной моделью, отличной от ее собственной.

Кстати, шеф-тренер женщина может дать внимание и тепло, которое недодает тяжело и напряженно работающая мать.

Все это достаточно тонкие нюансы, но они все будут иметь место в вашей работе.

От того, как вы поговорите первый раз по телефону, какое первое впечатление³² произведете, напрямую зависит, будет ли у вас еще один ученик или нет.

Кстати, я забыл еще об одной, на мой взгляд, очень важной категории родителей – тех, которые посетили ваши «взрослые» мастер-классы (если вы таковые проводите) или посещали мероприятия с вашим участием. Эта категория априори весьма к вам лояльна. Но это не значит, что на их пришедшего ребенка можно смотреть сквозь пальцы – кредит доверия может быть утрачен буквально одним неловким высказыванием или движением. А вернуть его будет практически невозможно.

И еще один момент. В своих первых беседах по телефону я всегда приглашаю родителей на первое занятие, которое посещает их ребенок. Мотивирую тем, что, во-первых, мы еще лично не знакомы, а во-вторых, что хоть времена у нас еще «не американские»³³, необходимо понимать что и как будут делать с их ребенком. И это работает.

³² Два раза первое впечатление произвести нельзя. Этот факт должен быть принят во внимание при построении всей стратегии переговоров. И не только с родителями.

³³ Подтекст этой фразы весьма очевиден – в США периодически разгораются скандалы о разного рода домогательствах в отношении малолетних. Кстати, а вы еще не задумывались о возможности оговора вас как тренера? Мол, вы трогали... за то и за се... Задумайтесь, это не настолько беспочвенно, как вам кажется.

А теперь давайте поговорим о разного рода девиациях, т.е. отклонениях. Вопрос этот можно было бы обойти стороной, но с этим приходится сталкиваться все чаще и чаще.

Все написанное ниже носит информативный характер и имеет целью подготовить вас к подобного рода беседам. Будьте готовы... быть чуть более деликатным и терпимым. Хотя бы в части беседы.

Во-первых, нередко ...козыряют деньгами. И может расстраивать даже не то, что пытаются продемонстрировать кажущуюся состоятельность в этом вопросе, а нарочитое неуважение к вам: «Боже мой! Да это же просто повар!»

«Ой! А вы это называете деньгами?» – хочется сказать в ответ.

Хотя очень часто кичащиеся своей кажущейся состоятельностью состоятельны только в их понимании, и та сумма, которую они планируют заплатить, для них действительно является деньгами. Более того, необходимо учитывать тот факт, что зачастую родители могут сэкономить на себе, но потратиться на ребенка.

Что с этим делать в рамках маркетинговых предпосылок? Осознавать, что такое возможно. И, что весьма важно, с этой категорией вполне можно работать – она достаточно платежеспособна. И если не пытаться обсуждать степень их платежеспособности (всегда найдется кто-то, кто круче, богаче, сильнее и т.д.), то можно перейти в нормальный конструктив. Просто, немного уступите. Сдержитесь. Промолчите.

Другая категория представлена большим количеством неудовлетворенных... жизнью женщин (большой частью женщин, хотя встречаются и мужчины), которые брызгают желчью не потому, что вы плохи в целом. Наверное, у нее был до вас сложный день, а вы себе позволили последней каплей переполнить чашу терпения. Они эмоционально нестабильны. И, что важно для нас, делают потенциально нестабильными своих детей. А это может создавать серьезные трудности при проведении занятий.

Лично мне с такой категорией работать сложно, и я стараюсь деликатно от нее дистанцироваться – наличие на занятии «дерганого» ребенка меня задевает, и я могу во время занятия сделать ляп, порой непростительный в моем понимании. А этого бы не хотелось. Поэтому окончательное решение – за вами. Представители этой категории вполне платежеспособны. Но мне кажется, что не все в этой жизни меряется деньгами.

Еще одна непростая категория – женщины, как правило, разведенные, имеющие одного позднего ребенка. Это трэш³⁴, причем весьма себе жесткий. Стремление опекать единственное чадо, выражающееся в желании навязывать свое мнение о том, что и как делать, вкупе с объединением в себе мужских и женских функций... Категория очень сложная. Дети – максимально зажатые, слабо коммуникабельные. Внешнее проявление – они практически не улыбаются.

³⁴ От англ. trash – «копание в мусоре, хаос, вандализм».

Что с этим делать? Дети по своей сути хорошие. И они в процессе работы, понимая, что с ними обращаются как с равными, оттаивают. Начинают разговаривать. Улыбаться. Но по-прежнему весьма сдержано.

И если удастся «вывести маму за скобки», то с этим тоже вполне можно работать. Но минимум один «прекрасный день» придется пережить.

Мамы-ЗОЖ... Даже не обсуждаю причины обращения в веру под названием «здоровый образ жизни». Более того, в самом по себе концепте этого самого образа жизни нет ничего предосудительного. Но... случаются перегибы. Выражающиеся, например, в том, что ребенок в возрасте 5-6 лет может стать вегетарианцем. В моем понимании это как годовалому ребенку дать возможность выбрать самостоятельно пол. А так как мы говорим о перегибах, то представители этой группы весьма агрессивны. Но, к счастью, пока не очень многочисленны.

Я стараюсь подобных женщин-ЗОЖ избегать. В качестве предлога пользуюсь тезисом, что я с уважением отношусь к их выбору, но так как сам – «тяжелый мясоед», то с блеском в глазах о преимуществах ЗОЖ в целом и вегетарианства в частности рассказывать не могу – здесь требуется адепт, полностью погруженный в проблему.

Для чего все это написано? Для того, чтобы:

понять, что вы ведете свою деятельность в определенном окружении. В первую очередь компаний, которые также

предлагают услуги в сфере досуга детей и подростков. И вам придется конкурировать с ними, стараясь завоевать свою долю симпатий;

бороться за симпатии придется не с подростками, а с их родителями, и от того, насколько гибкими и внимательными вы окажетесь в момент знакомства/телефонного звонка, будет зависеть наполняемость вашей школы учениками.

Ну что, все еще пребываете в уверенности, что наберете нужные 25-50 человек в неделю?

Форматы проводимых занятий

Мастер-класс как основной формат проведения занятий в детской школе. Особенности организации детских мастер-классов. Производные форматы. Количество детей на занятии как один из ключевых факторов, определяющих формат.

Вообще говоря, под форматом обычно понимается способ проведения занятий (мероприятий) в студии и связанные с этим методики. Формат должен учитывать степень вовлеченности участников занятия в процесс и их количество. Методика проведения в данном случае объясняет, как, собственно, все проходит³⁵.

Давайте я опущу описание т.н. «демонстрационного» формата, предполагающего, что ведущий показывает, а остальные смотрят – это мало чем отличается от просмотра роликов в интернете или по телевизору. Конечно, «живой» демонстрационный мастер-класс перед движущимися картинками имеет ряд неоспоримых преимуществ: шефу мож-

³⁵ Один из самых часто задаваемых по телефону вопросов: «Расскажите, как это у вас все происходит?». Т.е. в данном случае речь идет именно о формате – нужно говорить о том, есть ли у каждого участника свое рабочее место, сколько поваров будет задействовано в мастер-классе, сколько блюд и какие будут приготовлены, сколько времени это займет.

но задать вопрос и, возможно, получить внятный ответ. Внимательно наблюдая за процессом, можно оценить и временные затраты, и реальную органолептику блюда в любой момент его приготовления (консистенция, аромат, звук). Принять участие в дегустации, если это определено условиями проведения, составив свое мнение о блюде, хотя бы в категориях «вкусно или невкусно», «будет жить на моей кухне или не будет».

Подобный формат может неплохо работать на «взрослых» мастер-классах, демонстрационно-дегустационных маркетинговых мероприятиях.

Однако он практически совершенно не приемлем для занятий в детской школе.

И непосредственные участники занятий, и их родители ждут появления у ребенка определенных навыков, которые он может в дальнейшем уверенно продемонстрировать. И у вас в студии. И у себя дома на кухне. А вы должны этим навыкам обучить. Т.е. все ждут, что каждый участник занятия будет самостоятельно резать, варить, жарить, печь, приобретая те самые навыки.

А вы обеспечите эту самостоятельность, предоставив каждому ребенку оборудованное рабочее место.

Вы должны образцово продемонстрировать выполнение той или иной операции и только потом предоставить возможность участникам увиденное повторить. Более, того, вы обязаны не просто продемонстрировать, но и проконтроли-

ровать отработку навыка, убедившись, что каждый ребенок понял вас правильно, уяснил порядок работы, грамотно использует кухонный инвентарь/приборы и делает это безопасно.

Естественно, что для перехода упражнения в разряд закрепившихся навыков должно быть обеспечено достаточное количество повторов выполнения упражнения под вашим непосредственным контролем.

И, конечно, желательно, чтобы вся эта работа имела смысл – нарезанные овощи были использованы в салате или горячем блюде, сваренный бульон был превращен в суп, а выпеченные корзинки были чем-то наполнены.

После прочтения всего этого у вас не создалось впечатления некоторой каши?

Давайте теперь попробуем расставить всех по местам.

В рамках детской кулинарной школы основной формат занятия предполагает, что в соответствии с заранее сформированной и объявленной программой проводящий его (занятие) шеф (шеф-тренер) должен:

произвести показательную демонстрацию отрабатываемых навыков;

обеспечить их самостоятельную отработку и закрепление на специально подготовленных рабочих местах;

добиться приготовления блюд в соответствии с заявленной рецептурой;

организовать их дегустацию.

Важнейшим элементом формата в данном случае является максимальная занятость участников в процессе занятия.

При этом формирование и закрепление навыков может осуществляться как индивидуально, так и в группах.

Структура занятия в соответствии с заявленным форматом имеет следующий вид:

обычно перед началом занятия (его практической части) отводится время на разбор домашнего задания (если предусмотрено), ответов на вопросы, которые, возможно, появились с момента предыдущего занятия, а также на обсуждение той или иной заявленной темы;

основная часть посвящена формированию у подростков практических навыков;

занятие завершается дегустацией и обсуждением отработанных навыков в разрезе приготовленных блюд. Должно быть предусмотрено время для ответа на появившиеся вопросы.

Сложность навыков, а равно сложность и количество приготавливаемых блюд, необходимо соотносить с возрастом участников. Выполнение программы занятия должно укладываться в заявленную его продолжительность.

Результатом каждого занятия должны стать приготовленные блюда, заявленные в программе, которые отдаются в обязательную дегустацию или уносятся участниками домой в качестве трофеев.

Такова схема основного формата. Каковы возможные ва-

рианты?

Игровой день. Отличием формата может быть исключение из структуры занятия вводной и заключительной («разговорных») частей и сведение действий к практической отработке конкретных навыков в составе формируемых шеф-форм-тренером команд. Целью подобного формата может быть подготовка к детским кулинарным играм, определение формальных и неформальных лидеров, способных организовать работу команды, делегировать выполнение тех или иных операций, контролировать конечный результат. Т.к. шеф-тренер должен стараться дать возможность побыть капитаном (лидером) всем участникам, это способствует выработке уважительного отношения к работе назначенного капитана.

Детские кулинарные игры. Занятие, проводимое мной обычно два раза в год и завершающее зимний и летний семестр. Вся группа делится на две команды и самостоятельно готовит заданное количество порций в рамках объявленного меню. Как правило, блюда выбираются из числа тех, что готовились в данном семестре. Оценивается время приготовления, вкус, сервировка, правильное количество. В роли жюри выступают родители, которые приглашаются на данное занятие. Фактически, такой формат является адаптированным для подростков кулинарным баттлом.

Пельменник/пикник. Традиционно последним занятием зимнего семестра является «пельменник», на котором

совместно с приглашенными родителями лепятся и дегустируются пельмени. Вообще говоря, это скрытая форма родительского собрания с учениками – в любом случае с каждым из родителей удастся побеседовать в не очень формальной обстановке.

Кулинарный квест. Занятие, на котором участники в игровой форме ищут кусочки рецептов и готовят блюда в соответствии с ними.

Гастрономический культпоход/гастротур. Формат ознакомительного похода на предприятие общественно-го питания/интересное заведение/дегустация. Своеобразная форма «внеклассной» работы³⁶.

Перечень возможных форматов проведения занятий, естественно, остается открытым. Начав работу и сформировав постоянную группу, вы сможете придумывать и пробовать свои. Свои новые уникальные форматы.

³⁶ Дабы не загромождать книгу не нужными подробностями, детальный разбор этих форматов предлагаю оставить на индивидуальные консультации.

Формулировка уникального торгового предложения, стратегия деятельности детской школы

Понятие уникального торгового предложения в разрезе детской кулинарной школы. Конкурентные преимущества школы как участника рынка услуг детского досуга и дополнительного образования.

Википедия трактует уникальное торговое предложение как «...отличительный потребительский мотив, ... часть конкурентного преимущества, на основе которого клиент выбирает компанию или товар (исходя из свойств товара или услуги)»³⁷.

Согласно теории, изначально считалось, что существует всего лишь два способа создания конкурентного преимущества, которые определяют конкурентную стратегию компании: стратегия лидерства в издержках и стратегия дифференциации. Лидерство в издержках означает, что компания имеет уникально низкий для рынка уровень затрат, что позволяет ей либо держать цены на самом низком уровне с хорошим уровнем прибыльности, либо при сопоставимом уровне

³⁷ Цит. по https://ru.wikipedia.org/wiki/Уникальное_торговое_предложение

цен получать более высокую доходность с продаж. Дифференциация означает создание уникальных особенностей товара, которые важны потребителям, и за которые потребитель готов будет заплатить более высокую цену, обеспечив компании высокий уровень доходности продаж. При усилении конкуренции во всех отраслях экономики стало очевидно, что малый бизнес не имеет и никогда не получит ресурсы для прямого противостояния крупным корпорациям. Тогда появилось третье направление развития конкурентного преимущества предприятия – стратегия лидерства в нише. Данная стратегия подходит для узких нишевых сегментов и может иметь два варианта воплощения: фокус на издержках или фокус на дифференциации. Особенностью данной стратегии является максимально полное удовлетворение потребностей конкретного узкого сегмента³⁸.

Вся изложенная выше «науконость» сводится, по сути, к несложным в формулировке вопросам: «Чем ваша студия будет отличаться от конкурентов? Что вы можете нам предложить?» Ответ будет учитывать как ваши цели создания школы, так и имеющиеся у вас ресурсы. Например, если целью создания школы будет решение определенной социальной задачи, для которой будет выделена адресная помощь из местного или федерального бюджета, то существенным конкурентным преимуществом студии может стать проведение бесплатных или условно бесплатных занятий как с опреде-

³⁸ Цит. по <http://powerbranding.ru/competition/teoriya-portera/>

ленными группами населения (например, имеющими достаточно низкий уровень жизни), так и со всеми желающими. Ваша высокая креативность и наличие достаточных свободных средств могут позволить вам, например, предложить новые форматы, которые, в свою очередь, дадут возможность создать новую рыночную нишу (кто-нибудь слышал о подростковом гастрономическом туризме?).

Если вы просто планируете проводить мастер-классы, как еще три-пять студий в городе, то вы обязательно будете делить потенциальных клиентов. А вот если только вы предлагаете мастер-классы с участием иностранных поваров, или у вас самая большая (или самая уютная) студия – тут уже есть серьезная возможность склонить чашу весов в свою сторону.

Что может давать преимущества:

первенство открытия;

более широкая линейка предлагаемых мастер-классов;

концентрация на вопросах безопасности проведения занятий;

более гибкая или внятная тарифная политика;

насыщенность программ (вы предлагаете 4 блюда, ваши соседи – 2, при одинаковой стоимости мастер-класса);

участие иностранных поваров;

более интересный интерьер (этот пункт скорее важен не для подростков, а для их родителей, в первую очередь мам);

т.д. и т.п.

Большое значение будет иметь тот факт, выходите ли вы

первыми на рынок – первый, занимает нишу целиком, предлагает новый модный вариант досуга. Все остальные вынуждены бежать за лидером, прилагая значительно больше усилий для завоевания «своих» клиентов, доказывая, что они предлагают более интересный продукт.

Скоротечность происходящего требует все нового и нового. Удивлять надо каждый день. Всех и каждого. У соседей есть только мастер-классы – предложите гостям подростковый кулинарный квест. А может быть, им будет интересен клубный день, проводимый, например, один раз в месяц, на котором каждый представляет свое блюдо и делится секретами его приготовления?

Если вы выходите на рынок не первыми, посетите студии потенциальных конкурентов. Отметьте, что вам понравилось (незачем изобретать велосипед, можно и нужно перенимать все хорошее), и что можно было бы изменить – тут как раз и может крыться ответ на вопрос, что у вас будет лучше. А сходя в гости, вернитесь к формулировке своего конкурентного преимущества.

Да! Совсем забыл – фотографируйте. Все что можно. Это в первую очередь касается похода в работающие студии. Просмотр фотографий, позволит вам ухватить нюансы, которые, возможно, выпали из поля зрения при осмотре. Понравиться может плакат, билборд, слоган на нем. Фиксируйте, изредка пересматривайте отснятое – это даст серьезную пищу для размышлений.

И еще один момент – будьте гибкими. Внимательно смотрите за появлением новых тенденций. Пересматривайте то, что уже сделано – конкурентное преимущество со временем тоже может меняться.

Программа работы школы. Разработка методик и программ занятий, первый подход.

Определение плана работы школы, общие постулаты. Методики построения занятий. Долгосрочное планирование. Соотнесение планов с общими целями и задачами. Подготовка чернового расписания школы на период.

Детская кулинарная школа, как и любая школа по своей сути – это набор (совокупность) занятий, проводящихся на регулярной основе. Занятия объединяются в полугодия (семестры), два семестра составляют учебный год.

Количество занятий в семестре зависит от заявленной частоты их проведения, т.е. если вы проводите занятия 1 раз в неделю, то каждый семестр – это примерно 20 занятий, учебный год – около 40. Если занятий в неделю два, то в полугодии будет порядка 40 различных (не повторяющихся) занятий.

Это – самая страшная математика проекта. Давайте поясню. На каждом занятии вы делаете 2-3 блюда, занятий в семестре 20, т.е. за семестр каждый «школьник» может освоить 40-60 блюд. Ну, это куда ни шло. Количество блюд за год увеличивается до 80-120... А в новом учебном году по-

вторять блюда прошлого года не есть очень хорошо, т.к. за год предыдущий у вас может набраться некоторое количество поклонников в лице тех учеников, кто к вам ходил, и им нужно предлагать что-то новое.³⁹

И еще семестр, и еще 40-60 новых блюд...

Для справки: во взрослую жизнь мы выходим, имея в своем кулинарном багаже порядка 20 блюд, доставшихся нам от мамы и бабушки.

Блюда по сложности должны быть адекватны возрасту участников и ИХ⁴⁰ среднему уровню гастрономической развитости. Т.е. если вам привели ребенка со словами: «Научите моего шалопаю готовить!», а он ножа в руках до этого не держал в свои 15 (а такое бывает), то какое ему кремю⁴¹ из маракуйи и «земля» из бородинского хлеба⁴²?!

Ну, это так, крик души. Бывают такие случаи? Да, конечно-

³⁹ Конечно, кто-то скажет, что «повторенье – мать питания», и пусть вместе со всеми еще разок пройдутся по программе с новичками. Но это – высоко лояльная к вам аудитория, готовая платить деньги, вы только учите. А если все будет то же самое, то этих ребят потеряете. Т.е. вы потеряете деньги. Безвозвратно. Авторство фразы «повторенье – мать питания» принадлежит Юрию Константиновичу Пономареву, автору идеи большого кулинарного троеборья.

⁴⁰ Ориентируйтесь не на свой, а на их, подростков, уровень.

⁴¹ Есть четыре непонятных, но очень красивых слова на букву «К» – кремю, конфи, кули и компоте, узнать значение которых предлагаю вам в качестве домашнего задания.

⁴² На программе «Мастер-шеф. Дети» один из участников 11 лет от роду делал что-то, подавая это на земле из бородинского хлеба, т.е. специальным образом подсушенной крошке. Это иллюстрирует возможную степень различия в подготовленности ваших учеников.

но. Что с этим делать? на ваше усмотрение, общих рецептов нет – от выделения в индивидуальные занятия до постановки за общий стол с ребятами, которые занимаются уже третий год.

Так, хорошо, нужно придумать всего 40-60 блюд... Допустим... Открою любую книгу о вкусной и здоровой пище⁴³ и наберу таковые. А, ну да, нужно, чтобы не только пекли печенье и пиццу... Таааак... Это для них будет слишком сложно... Это занимает 3 часа... А может вот это?..

Я к чему это так красочно расписываю? Да к тому, что формирование программы – занятие не очень простое и требующее большого количества времени. Прибавьте к этому время, необходимое на то, чтобы попробовать все отобранные блюда на своей кухне и внести необходимые правки. Возможно, что-то откинуть и чем-то заменить.

Отобранные блюда надо скомпоновать по занятиям: вы должны представить себе, как это будет происходить, определить последовательность действий, убедиться, что нет явных «окон», т.е. все заняты все время. Духовки и плиты не перегружены, на них/в них хватает места. Приготовление

⁴³ Естественно, здесь имеет место отсыл к «Книге о вкусной и здоровой пище», которая играла роль кулинарной Библии на пространстве СССР на протяжении полувека, соревнуясь по популярности с «Домоводством». Кстати, не такая уж плохая идея полистать эти книги – внимательно присмотревшись, вы поймете, что для своего времени это были действительно серьезные путеводители в мир добротной домашней кухни времен Жоржа Огюста Эскофье. По крайней мере, авторы этих фолиантов точно были знакомы с его *Le Guide Culinaire*.

блюдо укладывается в отведенное для занятия время с учетом времени на дегустацию.

Выделите те навыки и техники, которые необходимы при приготовлении блюда. Определитесь с необходимым оборудованием.

Теперь расставьте занятия в предполагаемом плане, т.е. определите последовательность проведения занятий. Учтите возможную связанность занятий вроде того, что не умея варить бульон, хорошего супа не сварить...

Вам это не напоминает своеобразные кубики, из которых, собирая по-разному, можно получать самые невероятные конструкции?

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.