Дневник отельера. Как сбежать из офисного рабства и найти себя в индустрии гостеприимства

Ольга Петреева

Ольга Петреева

Дневник отельера. Как сбежать из офисного рабства и найти себя в индустрии гостеприимства

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68719773
SelfPub; 2024
ISBN 978-5-532-91425-4

Аннотация

Книга написана отельером-практиком из Калуги. Отработав десять лет в офисе, попала под сокращение штата и буквально осталась на улице. Отправилась покорять Москву и смогла проработать в столице всего один день. Вакансия мечты появилась в родном городе в четырехзвездочном отеле. Успешно прошла собеседование, а через три года стала директором по продажам и маркетингу этого отеля. В книге автор рассказывает о мотивации, о продажах и маркетинговых фишках, о звездных гостях отеля. Прочитайте эту книгу и влюбитесь в индустрию гостеприимства!

Содержание

Введение 5
Часть 1. Поиск 7
Куда пойти учиться 8
Все хотят быть блогерами 12
Найм, фриланс или что-то своё 15
Как уйти из офиса красиво. Дважды 18
Как я продавала воздух, а потом попала в отель 22
Часть 2. Отель 27
Чем занимается отдел продаж в отеле 28
Конец ознакомительного фрагмента. 29

Ольга Петреева
Дневник отельера. Как сбежать из офисного рабства и найти себя в индустрии гостеприимства

Эту книгу я посвящаю маме.

Благодаря своей маме я общительная, открытая и добрая.

Это помогло мне в профессии и в личной жизни.

Спасибо тебе, мама!

Введение

Добрый день, уважаемые коллеги и друзья! Вы держите в руках второе издание «Дневника отельера». Второе издание дополнено несколькими главами и новыми проектами, реализованными уже после выхода первой версии. В книге учтены пожелания читателей – добавлены разделы. Какие-то главы беспощадно вычеркнуты, а глава «Куда пойти учиться» все-таки появилась на страницах «Дневника».

Эта книга родилась в любви. В любви к своему делу, к своему призванию, к своему проявлению. Мне хочется поделиться с читателем своей историей не бахвальства ради. Я хочу, чтобы каждый кто возьмет в руки «Дневник» знал – эта история может произойти с Вами, если Вы будете верить, учиться и искать возможности.

Книга написана для широкой аудитории читателей. Я уверена, что молодым людям – студентам и школьникам – нужно определяться с профессией по таким пособиям – искренним, написанным простым языком. Ведь автора можно найти в социальных сетях и задать вопрос. Может быть этот вопрос станет решающим в выборе профессии, а может – и определяющим в жизни.

Будет интересен «Дневник» и коллегам в сфере гостеприимства. Здесь много про проявленность, умение выступать на публике, делиться знаниями. Ведь чтобы повысить уро-

вень сервиса в стране непременно нужно делиться знаниями. На сцене, в публичных выступлениях. И в книгах.

Менеджерам отдела продаж любой из сфер приглянутся мои инструменты продаж, маркетинга и продвижения личного бренда. Популярными «мягкими» навыками становятся умение коммуницировать, взаимодействовать и решать конфликты. Это в книге тоже есть.

Всем, кто хоть раз останавливался в отеле, будет интересно заглянуть в его закулисье. Главы приправлены историями из жизни одного из лучших отелей небольшого города. Добро пожаловать!

Часть 1. Поиск

Куда пойти учиться

В школе я училась хорошо. Аттестат был достойным, чтобы выйти за ним на сцену в числе первых выпускников. Мы с подругами хорошо и прилежно учились, но нас почему-то сильно напугал ЕГЭ – в год нашего выпуска его в-первые ввели в стране. Из класса 28 человек в 10 класс перешли только двое.

Мы же отправились в ПТУ (профессиональное техническое училище).

Директор училища, взглянув в наши аттестаты, долго жал нам руку и был весьма признателен за то, что мы выбрали его учреждение. Мы шли туда, почувствовав тренд на перспективу, учиться по специальности «Вычислительные машины, комплексы, системы и сети». Шел 2003 год.

Только-только появлялись компьютеры повсеместно, а мы уже изучали программы 3D моделирования, видео- и фото-обработки, большие базы данных, графический дизайн и основы программирования. У меня красный диплом из техникума. И это было бы отличным подспорьем, чтобы продолжить развиваться в IT-индустрии.

Но мне тогда этого никто не подсказал.

Итак, первое, куда нужно целиться и, безусловно, это работодатель №1 в стране и мире – это IT-технологии. В этой

области не обязательно быть только программистом, много людей обслуживают и сопутствующие процессы. Самые количественно востребованные на этом рынке – тестировщики. Самые высокооплачиваемые – product-менеджеры. Короли этого мира – программисты.

Учась в техникуме, я поступаю заочно в ВУЗ на специальность «Социальная работа» и делаю это, честно говоря, для галочки. Точнее для корочки. Российский Государственный Социальный Университет дает мне представление о мире высшего образования. Я мечтаю, что когда-нибудь поступлю на второе высшее уже «по любви».

Вторым высшим образованием «по любви» стал юридический институт. Теперь я знаю, где и в каких кодексах искать ответы на вопрос «что такое хорошо, а что такое плохо». В работе в отеле мне помог этот опыт – при работе с договорами, при ведении переговоров, в том числе по дебиторской задолженности, да и в целом в согласовании некоторых вопросов.

Но если быть откровенной, я стараюсь не упоминать, что имею юридическое образование. Потому что начинаются подколы в стиле «Ты ж юрист». В институте было несколько кафедр на выбор и мне почему-то захотелось изучать уголовное право.

Поэтому как сделать из умышленного убийства непредумышленное – я знаю. А как подать заявление в суд на соседа,

который поставил забор на часть вашего участка, к сожалению, нет. Точнее знаю, но это не моя компетенция.

Всем, кто сейчас выбирает профессию «юриспруденция», я рекомендую обратить внимание на специальность «киберюрист». Это про авторское право в интернете и все вопросы, связанные с kreativ-индустрией. Если вы станете экспертом в этой области – вы будете супервостребованным специалистом на рынке.

Работая в отеле, я с удовольствием прошла курсы повышения квалификации от Российского государственного университета туризма и сервиса. Прошла и поняла – мы все это знаем, потому что применяем на практике. Поэтому я теперь только за обучение на конкретном предприятии.

Например, генеральный менеджер и собственник отеля «Гельвеция» в Санкт-Петербурге – Юнис Теймурханлы – в этом году пригласил генеральных менеджеров отелей к себе в гости. Программа состояла из трех дней проживания и обучения – обмена опытом от практика, собственника и управляющего одного из лучших отелей северной столицы. Вот такое обучение мне нравится, вот такое я люблю.

В сфере гостеприимства, я бы выбрала следующий путь – после 11 класса я пошла бы работать в отель на самую первую должность и поступила бы заочно в университет. Изучала бы иностранные языки. К окончанию ВУЗа перспектив было бы множество: от позиций выше в своем отеле или релокации в другие города и даже страны на управлен-

ческие и линейные должности. Если бы в школе на ярмарках вакансий и прочих посевах со стороны работодателей мне подсказали подобный путь, я бы точно вдохновилась.

И точно знала бы кем стану, когда вырасту, а не искала бы себя до 30-ти лет.

Все хотят быть блогерами

– Чем займешься в декрете?
– Стану блогером!
Реальный разговор в отделе продаж.

Стать блогером и экспертом можно. Но только тогда, когда твердо стоишь на собственных знаниях, а за плечами есть релевантный опыт, отзывы гостей и коллег по цеху. К сожалению, в современных медиа активно транслируется сказка о золотом фрилансе, о том, что экспертом можно стать быстро и легко, а это совсем не так.

Ровно два года назад я вышла в декретный отпуск с твердым желанием «стать блогером» и продолжить развиваться в профессии «отельер». Мне казалось, что трехлетнего опыта достаточно, чтобы делиться им с подписчиками и собирать аудиторию на собственные проекты. Я не зарекалась, что знала информацию лучше других или больше. У меня просто был **свой** уникальный опыт.

Моя сильная сторона – переговоры, я знаю все о показателях эффективного звонка. Отзывы гостей укрепили уверенность в себе, а профессиональный наставник дополнил мои «слабые» стороны – добавил в проекты структурность и логический ряд. За моими плечами проведение мероприятий

оффлайн и онлайн.

Во-первых, «быть блогером» требует очень много времени. Однажды я три с половиной часа разгребала Директ с ответами на провокационный вопрос. Три с половиной часа! Вопрос касался времени работы отдела продаж – нужно ли менеджеру быть 24/7 в доступе или время должно ограничиваться хотя бы разумными рамками. Вы как считаете? Пришлите мне свое мнение на почту (в конце книги есть раздел «обратная связь»).

Люди писали свои ответы, свои истории, вступали в диалог, переписка затягивалась. И после четырех часов полемики я подумала: «Нет, я не хочу быть блогером». Это занимает очень много времени – я к такому не готова.

Во-вторых, чтобы стать блогером, нужно обладать **уникальным** опытом и специфическим знанием. Уникальный опыт, какой он? У меня, например, десять лет работы в колл-центрах и показатели эффективности звонка вшиты в моё ДНК. Эти знания я переношу на звонки в любой сфере, и они отлично работают на конверсию и эмоциональную составляющую. Эта одна из моих фишек продаж, а какие фишки есть у вас? Может быть у вас тоже есть что-то уникальное, о чем стоит поделиться с миром?

В-третьих, нужно уметь транслировать этот опыт в современных форматах клипового мышления, вести сторис, знать программы для быстрой и качественной обработки информации. Это требует опять же огромного количества времени

– в среднем хороший сторителлинг занимает у меня полтора часа.

Нет, я не готова тратить на блогерство столько времени. Думаю я снова и снова, открывая соцсети и набирая очередной сторителинг

Вообще, эта глава должна была начаться по другому.

Она должна была начаться с вопроса: «Кем вы хотите стать, когда вырастете?» Что отвечает на этот вопрос современный подросток? Расстраивает ли вас его ответ? Вы просто закатываете глаза или объясняете, что чтобы быть блогером требуется много времени и работы над собой?

И, что уж там говорить, «стать блогером» хотят уже не только дети…

Быть блогером можно, интересно и захватывающе, и где-то даже прибыльно, но прежде, чем им стать, нужно освоить твердую профессию, получить специфическое уникальное знание. И лучше, если это знание сможет прокормить без интернета, а то мало ли что.

Найм, фриланс или что-то своё

«Ты такая умная, почему бы тебе на открыть свое дело?» Не раз мне это говорили. Ни разу не задумывалась открыть свое дело. Трус? Может быть. Я считаю, что я – сильный командный игрок. Понять это помог Ицхак Адизес в своей книге «Идеальный руководитель». Он рассказал, что у каждого руководителя есть сильная сторона. *То, что руководитель стал руководителем, уже конечно, говорит, что он молодец, но есть еще надстройки*. Кто-то успешный коммуникатор, кто-то администратор, логик, новатор и так далее. И вся эта компания работает хорошо только вместе, в совокупности.

В отеле я поняла это как нигде.

Когда команда выстроена с учетом личных особенностей, всем становится работать легче. Счастлива, что мне довелось работать в такой команде. Несешь гениальную, как тебе кажется, маркетинговую идею, а операционный директор раскладывает ее на экономику и становится очевидно, что идея может быть и гениальна, но проку от нее никакого. И испытываешь при этом радость. Никаких рисков. Решение принимается коллективно. Не директивно, а коллективно. В этом прелесть адекватного найма.

Я совмещала работу в найме с фрилансом – год вела соц-

сети небольшой производственной компании. Эта работа дала мне понять, что хороший специалист будет с работой всегда. Нужно искать возможности. Эту работу я нашла на хедхантере, разместив резюме «СММ». Кто сейчас так делает? Все думают, что искать подобную вакансию можно только в закрытых (читай «избранных») каналах. Искать можно и нужно везде. Кто ищет, тот всегда находит.

«Что-то своё» наглядно демонстрирует пара магазинов в моем районе. Оба про канцелярию и хозяйственные принадлежности. Один магазин бывает открыт и в одиннадцать вечера, а второй почему-то всегда закрыт на «перерыв», когда мне очень нужен. И я ругаю женщину, которая рискнула открыть свой бизнес, но считает, что графиком работы может управлять по личному желанию – это проявление неуважения к покупателям. Во втором магазине я часто вижу свет далеко за десять вечера. И чувствую, что там работают, считают, пишут, сводят. И сочувствую. «Что-то свое» – это всегда риск и полное вовлечение 24/7. А жить-то когда?

Я уважаю людей, которые открывают своё дело. Восхищаюсь мамами, которые справляются с семьей и бизнесом. Горжусь проектами поддержки предпринимательства в своем городе и везде о них рассказываю.

Но я из другой категории.

Я искренне люблю работу в найме. Я люблю этот график с девяти до шести. Меня не пугает возможность задерживаться на мероприятиях. К тому же в отеле мы обычно задержи-

ваемся, чтобы пообщаться с гостями, проконтролировать работу артистов, посмотреть первые часы банкета. «Сплошное развлечение и эстетическое удовольствие, а не работа!» – скажете вы и будете абсолютно правы.

Но так было не всегда.

Когда-то я работала в офисе с девяти до шести и очень страдала. От офиса, от стула, на котором работала последние пять лет и от людей. Я считаю, что стадия выгорания неизменно наступает через пять лет на одном месте. И чтобы не выгореть до тла нужно менять специфику деятельности или бежать. Я убегала. Дважды.

Как уйти из офиса красиво. Дважды

Из офиса я уходила дважды. Из Билайн по собственному желанию, из М. Видео – по сокращению штата. Из Билайн я уходила, как уходят в американских фильмах. В последний рабочий день я собрала свои вещи в КОРОБКУ и ушла в закат. Всегда мечтала так сделать и сделала. У меня было превосходное настроение и джоб-оффер на позицию в центральном офисе М. Видео в филиале в Калуге.

Из М. Видео я уходила в неизвестность. После пяти лет работы на одном и том же стуле мне сообщили, что мою позицию в Калуге сокращают. Предложили вакансию в магазине и дали две недели на подумать. Я решила с М. Видео расстаться. Я подписала документы об увольнении и ушла в закат.

Я нашла в офисе верных друзей. Я получила огромный бэкграунд. Я прокачала навыки продаж и коммуникации.

Но. Я выгорела в офисе до тла.

И месяц после ухода отдыхала. Полностью перезагрузилась. Нашла в себе силы идти дальше. Снова в офис. Шучу. Я теперь хоть и работаю в «офисе» в отеле, но это совсем другое.

Было ли легко принять решение уйти в никуда? И да, и нет. Работать в офисе по 8 часов мне давно уже стало скучно. Но уйти я не могла. Хорошая зарплата, отсутствие начальников, приятные люди вокруг – офис держал мёртвой хваткой. Но в 2018 году Вселенная сжалилась надо мной и сказала: «Иди, Оля, с Богом!» (Или «Пошла вон отсюда»?!) И провела сокращение штата. Я попала под замес. И была этому бесконечно рада. Месяц я просто отдыхала. Было лето, я уехала за город, жила в деревне без связи и интернета. Это был один из лучших месяцев в моей жизни!

Затем вернулась в Калугу и три месяца искала работу. Каждый день с понедельника по пятницу. Я сделала поиск работы – работой. Не всегда было легко. Друзья все время спрашивали: «Ну как? Ну что, есть новости?» Я веду личный дневник и приведу текст письма самой себе в тот период.

Там описано моё тогдашнее состояние.

Моим достижением в 2018 году Я считаю то, что я не впала в депрессию из-за работы. А это было действительно сложно. Сложно получать отказы, сложно мотаться туда-сюда (Москва-Калуга-Москва), сложно быть готовым к каверзным вопросам. Сложно остаться в 30 лет без работы. Сложно постоянно слышать вопросы: «Ну что, как?». Сложно не раскиснуть и держать себя в руках. Это были лучшие три месяца в году, потому что я не ходила на работу, но это были сложные три месяца, потому что я эту работу искала. Очень

сложно. И я держусь. Сама себя подкрепляю морально. Не расстраиваюсь, ведь это всего лишь часть жизни, а не сама жизнь. Главное, что все живы и здоровы.

Я была на собеседованиях в Retail X5, АльфаСтраховании, Яндекс, Белая Дача, Авто-мама, Туту.ру, ПИК. Я делала тестовые задания для hh.ru, Ozon. Я все равно уверена, что я классный специалист, просто они не смогли это разглядеть. И с некоторыми мы просто не подошли друг другу.

Все что не делается – все к лучшему.

Мой мир заботится обо мне.

После трех месяцев собеседований, тестовых заданий и созвонов по скайпу я нашла работу своей мечты! Я пришла на позицию менеджера отдела продаж и маркетинга в четырехзвездочный отель. Я полюбила гостиничное дело всей душой, находясь в декрете я слежу за жизнью индустрии, общаюсь с коллегами, состою в клубе единомышленников-отельеров.

С уверенностью могу сказать, что все по силам. Нужно слушать свою интуицию! Если и вам кажется, что пора на Волю, то вам не кажется.

Итак, инструкция, как уйти из офиса красиво.

Подготовьте подушку безопасности на 3 месяца. Еда, коммунальные платежи, кредиты. Я прожила на 30 тысяч три месяца. Кормила меня мама, кредитов на тот момент у меня не было. Тратила на транспорт, расходы на поездки по собе-

седованиям (в Москву в том числе), маленькие радости.

Ищите работу. Уходить из офиса в никуда – недальновидно. Можно, но не желательно. Особенно теперь. Поиск работы я сделала работой. С 9 до 18 я штудировала сайты, откликалась, писала тестовые задания. Все получилось. Но я потратила на это три месяца.

Не нагнетайте и не бойтесь. Мы живём в такое время, когда работа точно найдётся. И порой можно сменить деятельность кардинально. Так получилось у меня. Меня очень поддержала семья. Моя тётя, наблюдая в тот период за мной, сказала: «Знаешь, Оля, я двадцать пять лет проработала бухгалтером в месте, которое было мне не приятно. И все время теперь думаю, чего же я не ушла?!».

Мы живём в такое время, когда возможно всё. Вообще всё.

Главное сделать, чем не сделать.

Как я продавала воздух, а потом попала в отель

– А задачи на логику будут? -

спрашиваю друга, который работает в Яндексе.

– Думаю да, но не уверен.

Вопрос на собеседовании в Яндекс: «Придумайте пять способов как посчитать столбы на МКАДе».

Столбы посчитали, но с Яндексом не сложилось. В Яндекс я попала чуть позже. Но только на экскурсию с моим товарищем. Им разрешено приводить друзей и устраивать прогулку по офису. Отличное здание, утопающее в цветах и креативных пространствах. На каждом этаже мини-кухни с полными холодильниками бесплатной корпоративной еды и кофе-машины в свободном доступе. Рабочие места есть даже на окнах, вокруг лежат пледы. Переговорные комнаты с креслами-качалками. Все сотрудники важные, современные, заряженные. Зарядилась и я. Атмосферой, амбициями, креативной индустрией. И отправилась покорять Москву.

Поворот в моей жизни случился, когда мне было 30 лет. Я всё еще не знала, кем хочу стать, когда вырасту.

При первом отказе в X5 Retail Group я плакала. Мне так

понравился их офис, open space, корпоративные привилегии. Знаете, как они друг друга называют? Перекрестки, пятерочки и карусели. X5 Retail Group – это объединенная компания торговых марок «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель». И все они в одном open space. Мне было приятно находиться в их обществе, они мне понравились. Собеседование прошло отлично, будущий руководитель был заинтересован моим резюме, задавал вопросы и получал на них правильные ответы, ведь вакансия была как раз для меня – менеджер по взаимодействию с партнёром на аутсорсинге. Я занималась этим в М. Видео пять лет.

Так стоп.

Я уже этим занималась. И сбежала от этого. Тогда чего я реву?

Именно так я поговорила с собой после первого отказа. Действительно ли я этого хочу? Снова в офис в open space? Матрица все еще крепко держала за горло.

Я выписала свои сильные стороны, проекты, которые меня вдохновляли, идеи и стала смотреть шире. Я стала искать работодателей, которые предлагают инновации, необычные решения. И мне попался один такой стартап. Ребята с небольшим, но уютным офисом на ст.м. Баррикадная продавали wi-fi. Точнее они продавали роутеры. Роутеры, которые собирали mac-адреса смартфонов, проходящих мимо точки доступа людей. И далее раздавали на эти смартфоны рекламу. Если вы владелец кофейни, то вы могли поставить роу-

тер в своем заведении и 1) рекламировать специальные предложения своим постоянным гостям, которые уже внутри заведения и 2) раздавать вовлекающую рекламу людям, которые проходят мимо вашей кофейни в радиусе 20-30 метров. Мне показалось это интересным. Тем более, что презентация этих точек доступа заказчику лично приветствовалась – встречи за пределами офиса были гарантированы. А мне так хотелось не сидеть в офисе, а встречаться с людьми и разгуливать по Москве! Я согласилась на эту работу.

Отработала всего один день.

Из забавного – у них висел огромный колокол и, когда кто-то из клиентов оплачивал счет, выходил бухгалтер и звонил в этот колокол. И все натянуто хлопали. ЧТОА? Я читала про такой колокол в Амазоне. Когда Амазон открыл свой офис на несколько человек, сотрудники звонили в колокольчик при каждом новом заказе. И отказались от этой затеи, когда колокольчик стал звонить не переставая. Прекрасная старая история. Но когда я увидела огромный колокол, каменное выражение лица бухгалтера, который в него звонил и сотрудников, аплодирующих какому-то невидимому оплаченному счету – у меня случился шок. Сюр какой-то. Ну нельзя же так буквально строить бизнес по книжкам.

В завершение единственного рабочего дня с этими ребятами я попала на мини-тренинг после рабочего дня. В шесть часов вечера пришел ярко выкрашенный блондин, учредитель этой фирмы, и предложил всем отправиться в перего-

ворную комнату. Сотрудница отдела продаж прочла модную книжку и с удовольствием решила поделиться инсайтами. Делилась они ими два часа, а я все поглядывала на часы, мне еще нужно было добираться до дома на метро. Дома я была в 23:00 и поняла, что это работа не для меня. Когда я приехала в офис на следующий день сдать пропуск и сказать, что больше не приду, руководитель был искренне огорчен. За его спиной висел тот самый колокол.

Вернувшись в Калугу, я имела серьезный разговор с собой. Хочу ли я в Москву? Что я приобрету при переезде и что потеряю? В Москве мне хотелось посещать выставки, ходить в театры и музеи. Но после рабочего дня и дороги домой времени на это не хватило бы. Я подумала, что могла бы выбираться в Москву на выходных. И решила остаться в Калуге.

Вакансия моей мечты появилась в разделе «рекомендованное» на третий день поисков. Меня пригласили в один из самых шикарных отелей в моем городе. «Меня не возьмут», – думала я, когда пришла на собеседование. Лобби отеля сверкало, играла легкая музыка. Много цветов, приятный аромат, улыбки сотрудников с пожеланиями прекрасного дня гостям.

«Меня точно не возьмут», – думала я снова и снова, пока ждала.

На собеседовании меня спрашивали про мой опыт в продажах и маркетинге. Спрашивали, как выстраивать отноше-

ния с гостями. Как я отношусь ко встречам за пределами офиса. Вы серьезно? Конечно, положительно, я меч тала ездить по встречам, ведь я так насиделась в офисе за 10 лет…

«Я рада, что Вы присоединитесь к нашей команде», – сказала мне управляющая отелем. Я выпорхнула из отеля окрыленная.

Так началась моя история в индустрии гостеприимства. Я всю жизнь мечтала найти место работы по душе, и я нашла его в отеле.

Часть 2. Отель

Чем занимается отдел продаж в отеле

Чем занимается отдел продаж и маркетинга в отеле? Ведет поиск влюбленных сердец, например.

Приглашают однажды нас на Ресепшен: «Тут гость с нестандартным вопросом…» Не очень молодой человек разыскивает барышню, с которой познакомился на новогоднем корпоративе. В середине вечера его срочно вызвали, и он вынужден был уехать, а номер телефона взять не успел. Когда вернулся, девушки уже не было. Мужчина знал только, что работала она в сфере красоты. И у его девушки были самые красивые глаза в зале! Оставил номер и уехал в надежде. А мы стали искать. В тот вечер не гуляли салоны красоты, а мероприятие было сборным на 120 гостей. Подняли снимки фотографа, искали по описанию (не только красивых глаз). И нашли! Немного волнительно было звонить, ведь как отреагирует девушка было неизвестно – никто не знал, что на самом деле было в тот вечер. Но девушка была искренне рада! Так мы потратили два часа рабочего времени на новогоднюю love story.

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.