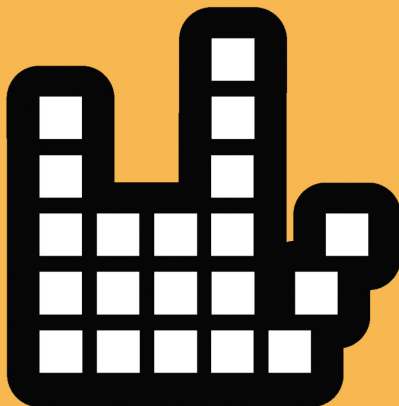


Борис Колесников



ПРОДАВЕЦ ГИТАР

18+

Борис А. Колесников

Продавец гитар

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68694966

Продавец гитар: Человек слова; Москва; 2022

ISBN 978-5-6046301-1-2

Аннотация

Борис Колесников, предприниматель и путешественник, создатель сети магазинов музыкальных инструментов SKIFMUSIC, организатор Партнерского союза SKIFMUSIC, занимается бизнесом уже 17 лет. За это время увидели свет десятки проектов в различных отраслях, благодаря которым автор получил огромный опыт. В своей первой книге он делится этим опытом с российскими предпринимателями и со всеми, кто только задумывается об открытии собственного дела.

В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

| | |
|-----------------------------------|----|
| Несколько слов для начала... | 4 |
| Все началось в Самаре | 8 |
| Банда | 15 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 31 |

Борис Колесников

Продавец гитар

Посвящается моим родителям

Несколько слов для начала...

Будем знакомы!

Меня зовут Борис Колесников, я основатель бренда SKIFMUSIC, владелец одноименной сети магазинов и одного из крупнейших в России интернет-магазинов музыкальных инструментов. Как меня называют многие – предприниматель-путешественник (и правда: сто стран объехал и Россию вдоль и поперек), цифровой кочевник. Если вы интересуетесь музыкой и музыкальными инструментами или любите открывать для себя новые города и страны, возможно, вы слышали обо мне.

На первой странице я не стану подробно рассказывать о себе, иначе для чего книга?

А в самом деле – для чего? Зачем нужна очередная история, которую написал очередной российский предприниматель? Именно для этого – для знакомства с вами, моими коллегами-предпринимателями и теми, кто пока только планирует свой деловой путь. Для обмена опытом, мыслями,

планами. Перед вами совершенно точно не очередная «история успешного успеха». Помимо SKIFMUSIC, за 17 лет бизнес-активности я открыл пару десятков проектов, деловых и не только. Некоторые из них живы до сих пор, другие давно закрыты. Об удачах, неудачах и откровенных провалах, а также о том, чему они меня научили, я честно расскажу, поделюсь. Я старался писать не о проектах как таковых, а о кусочках моей жизни, связанных с этими проектами: каждый из них повлиял на меня, словно близкий человек. Поэтому я не везде придерживался хронологии: все описанное – в рамках человеческой жизни.

Но главный мой «ребенок» – это, конечно, музыкальный бизнес.

Многим из вас, возможно, кажется, что бизнес по продаже музыкальных инструментов – экзотический, ниша узкая, и занять в ней достойное место невозможно. Как бы не так! Товары из музыкального мира окружают вас постоянно. Вы идете в кафе – там выступает местная рок-группа, у них в руках инструменты, на сцене – усилители, колонки, световое оборудование. Вы приходите в гости – хозяин дома берет акустическую гитару, и вы начинаете петь любимые песни. Вы учитесь в университете – там есть актовый зал, где стоят микрофоны, может быть, какие-то инструменты, те же колонки. Вы приходите на бизнес-завтрак и видите, что лектор использует звуковое оборудование. И даже когда вы, уставший, возвращаетесь вечером домой и слушаете, как сосед-

ский ребенок третий год подряд разучивает «Лунную сонату», вы снова сталкиваетесь с этим огромным миром.

Российская Ассоциация производителей музыкальных инструментов и звукового оборудования, основываясь на утвержденной Правительством Российской Федерации Стратегии развития индустрии музыкальных инструментов и звукового оборудования на период до 2030 года, приводит впечатляющие цифры: объем рынка музыкальных инструментов в 2020 году составил 10,5 млрд рублей (ожидается 11,7 млрд по статистике за 2021 год). Объем же рынка звукового оборудования (акустические системы, микшерные пульта, усилители и т. д.) —

88 млрд в 2020-м и ориентировочно – 99 млрд в 2021-м! Есть к чему стремиться!

А еще в нашей стране 1500 музыкальных офлайн-магазинов и десятки – онлайн. Огромный рынок. Если посмотреть на мировой масштаб... дух захватывает. Во всяком случае, однаждыхватило у меня. Так я и остался в индустрии.

«Гитары – это про счастье». Такой мы придумали девиз. Потому что это правда.

Музыкальным магазином вполне может управлять человек, который не умеет играть, не слишком хорошо знает музыку и вообще ему медведь на ухо наступил. Хороший менеджер легко научится работать со счастьем, продавать его в штуках, метрах и децибелах, я видел десятки примеров по всему миру. Вдруг это интересно и вам?

А если все же страшно, непривычно, непонятно?

В 2021 году мне пришла в голову, наверное, самая значительная мысль за все время моей предпринимательской деятельности. Я решил организовать Партнерский союз SKIFMUSIC с сотнями участников по всей России и весь 2022 год посвятил подготовке. Об этом я тоже расскажу подробно. Возможно, после знакомства со мной и моей историей вы захотите присоединиться. Или дать мне полезный совет. Или конструктивно покритиковать.

Или мы сможем стать настоящими друзьями.

Впрочем, о союзе я тоже пока не буду рассказывать подробно, а то и вправду вся интрига пропадет.

Начну лучше с начала.

Все началось в Самаре

У моих замечательных родителей была подруга тетя Наташа, по образованию – учитель музыки. В 90-е, если помните, дружеские посиделки устраивали не в ресторанах, а дома – во всяком случае, в нашем городе было так. Вот и мы часто заходили к ней, по поводу и без повода: пели песни, тетя Наташа играла на пианино, мой отчим – на гитаре, а я, шестилетний мальчишка, слушал их дуэт и с восхищением смотрел, какие чудеса они творят на моих глазах.

Звучала популярная музыка: Пугачева, Леонтьев, зарубежная эстрада... Разумеется, играли не по нотам: подбирали мелодии, импровизировали. Все это производило на меня огромное впечатление. Я сразу решил, что тоже научусь играть так же хорошо, как они.

И вот на носу школа. Тетя Наташа отдала своего сына Сашу и в музыкальную, и мне, разумеется, тоже это было необходимо. Я долго и упорно негодовал: Шура учится музыке, а я – нет? Я настаивал и изводил родителей чуть ли не ежедневно. Они, конечно, не возражали, просто времена были плохие. Мама, врач акушер-гинеколог, зарабатывала тогда очень мало, отчим, инженер, и вовсе потерял работу, перебивался случайными заработками. И даже те небольшие деньги, что нужно было платить за обучение, были для семьи неподъемными расходами. Да и возить ребенка некому,

родители пашут сутками. Одним словом, 90-е.



Однако родители всегда уважали мое мнение, прислушались и здесь, видя мое упорство. Они пообещали, что на следующий год я обязательно начну учиться, если не передумаю. И я ждал. Ждал целый год, считал дни и месяцы. Ни о каком «передумать» не могло быть и речи, мое желание музицировать только росло. Для пацана это, пожалуй, редкость, обычно все-таки в музыкалку попадают под давлением родителей, которые за счет детей реализуют собственные несбывшиеся мечты, а я всё решил сам, под влиянием маминной подруги. Так что музыка – это у меня с детства.



Наконец долгожданное прослушивание, меня сразу приняли, и я, разумеется, выбрал обучение по классу фортепиано.

Учиться начал с восторгом и глотал все, что давали: этюды, гаммы, упражнения и прочую, казалось бы, скукотищу. Кайфовал от пения в хоре. Из уважения к музыке в целом терпел даже сольфеджио.

Позднее, годам к двенадцати, страсть стала... не то чтобы остывать, скорее трансформироваться. Уже не хотелось разучивать фуги и классические пьесы; было желание наконец приблизиться к живой музыке, играть то, что интересно. Душу я отводил на ежегодном классном концерте, где можно было самому выбирать программу. Ну, я и выбирал: добывал ноты, сам аранжировал «Битлов» и прочую рок-классику и исполнял перед школьной аудиторией. А в остальное время приходилось играть гаммы, в то время как сверстники гоняли в футбол и ходили на первые свидания... Утешало гендерное неравенство: в музыкалке я был единственный парень на полсотни девчонок. Потом перестало привлекать и оно, и пару раз я попытался «уйти с баркаса».

Но родители, спасибо им, не дали сглупить. Мой отчим, замечательный человек, я уважаю и люблю его, научил меня одной важной вещи, с которой я стараюсь идти по жизни: «Если мужик начал какое-то дело, он должен его закончить». Нельзя бросить учебу просто потому, что надоело или

показалось, что надоело. Нельзя оставлять незавершенное. Это я запомнил накрепко. И музыкальную школу в будущем успешно окончил.

Тем не менее гитаристы как-то всегда были ближе к народу, чем пианисты. Однажды я съездил на три дня в молодежный лагерь и познакомился там с парнем, который постоянно наигрывал на гитаре. Вокруг него крутилось всё и вся, и девочки, и мальчики, вся тусовка. Других доводов мне не понадобилось. Я попросил у отца его гитару, нашел аккорды и аппликатуру разных популярных песен и начал осваивать инструмент. Освоил, полностью самостоятельно. С гитары все и началось.

Банда

Освоение гитары отличалось от игры на пианино отсутствием принуждения. Само собой, мне никто не запрещал исполнять популярную музыку и на клавишах, но – после выученных этюдов. А на гитаре можно было играть с полной свободой. Играть легко и классно. К тому же воспоминания о парне из лагеря крепко засели в голове. Словом, вся эта история мне очень понравилась.

Потом я узнал, что существуют электрогитары, которые производят совершенно фантастический звук. Все мои рок-идолы извлекали из этого инструмента сверхъестественный саунд. Очередная мечта...

И вот годам к четырнадцати я сбил в школе группу: в ней имелись ударник, гитарист, бас-гитарист, и я играл на гитаре и пел. Однако без электроинструмента все было не то.

Выручила мама: как-то раз мы с ней оказались в Москве, и каким-то чудом я умудрился уговорить ее подарить мне электрогитару. Она была самая простая, самая дешевая из имеющихся – но настоящая. И наш ансамбль расцвел. Я быстро освоил эту штуку, мы нашли место для репетиций, стали понемногу выступать, и вот наконец наша банда обрела название.

Мы окрестили ее *Saudis*, точнее, поначалу по-русски: «Саюдис», в переводе – «Арабы». Почему самарские пацаны вы-

брали такое имечко? А бог его знает. Не помню. Так уж вышло. Лет до двадцати я вообще не задумывался над нашим названием и его значением. Хотите послушать, что мы исполняли? Заходите на [«Яндекс. Музыку»](https://music.yandex.ru/artist/8768478), там всё есть.



<https://music.yandex.ru/artist/8768478>

С этим названием мы прожили долгие годы, ездили по всей Центральной России, играли на крупных фестивалях.

Однако не хватало приличного места для репетиций и полноценного оборудования. Я пошел к директору нашего лицея Николаю Ивановичу Лебедеву просить площадку и инструменты.

Директор был человек весьма строгий, полжизни в колонии проработал и порядки в лицее завел суровые, все его боялись и в разговоре опускали глаза. Мне же казалось, что я

могу рассчитывать на его интерес, потому что наша группа была заметным явлением, мы играли на всех школьных мероприятиях. Однако Николай Иванович почему-то дал мне от ворот поворот. А я не сдавался. При всяком удобном случае подходил, здоровался, напоминал о себе. И вот через несколько месяцев он вызвал меня и сообщил: совет родителей (!) принял решение выделить деньги на нужное нам оборудование (!!!).

Часто вы такое встречаете в школах?! Я рассказывал эту историю десяткам людей, начинавших музыкальный путь в школе, – ни у кого не было ничего подобного!

Моему счастью не было предела. Нам купили полную барабанную установку, усилители, микрофоны, световую технику... Всё для того, чтобы мы могли репетировать и выступать!



И мы репетировали как сумасшедшие: каждый день по вечерам в школьном актовом зале. Там, в школе, и родилась наша первая программа.

Мы играли поначалу каверы: «Би-2», «Кино» – русский и западный рок. Что слушали сами, то и исполняли. Аранжировки делали тоже сами, и, конечно, Led Zeppelin рыдали бы, услышав нашу версию «Кашмира».

А потом быстро поняли, что с нашим оборудованием мы, взрослые опытные 14-летние рокеры, вполне можем создать свою настоящую большую программу. И создали. Песни писал в основном я сам.

Первый состав был классическим: две гитары (я и Виталий Корнев), бас (Артем Абросимов), барабаны (Петр Бобков) и вокал вашего покорного слуги. Ни одно школьное мероприятие не обходилось без нас: после завершения основной части мы занавешивали окна, выключали свет и отрывались на полную катушку. Зал всегда был полон, тусовка плавно перетекала в дискотеку. За звукорежиссуру отвечал Андрей Быков.



<https://youtu.be/zCFfZ4jyJMs>

Видя нашу популярность, учителя вспомнили, что существуют всевозможные творческие конкурсы, и стали нас туда отправлять. Так у нас появился саксофонист Петр Чернышов (для соблюдения условий конкурсов в школьной группе должен был участвовать музыкант помоложе): невероятно талантливый, выдавал виртуозные соло, участвовал в нашем мини-туре по самарским творческим вечерам.

Под конец школы мы даже попали на «Студенческую весну», выступали с концертом в одном из университетов. И это было очень интересное чувство – школьники приехали в университет играть для студентов. Обычно бывало наоборот. Даже записи сохранились, снятые на старые ручные видеокамеры...



<https://youtu.be/-SLJbQVqhKY>

Вместе с растущей уверенностью мы приобретали собственное видение, собственный музыкальный вкус. Мы не играли «на заказ» ради популярности, а искали свое. Так, я решил прекратить вокальное участие – и голос ломался, и разонравилось. Вместо второго гитариста появилась клавишница Мария Бобкова, Петра за ударной установкой сменил Никита Кочкин, а перкуссией повелевал Павел Карев. И нас развернуло в сторону инструментальной музыки. В 11-м классе, под влиянием The Doors и Pink Floyd, мы уже играли фьюжн, джаз, инди... И неожиданно-негаданно попали в один из лучших клубов города: «Сквозняк», Мекку местного рока. Сам не понимаю, как это случилось: в «Сквозняке» выступал Сергей Шнуров со своей группой «Ленинград» – конечно, еще до того, как начал собирать стадионы; и тут

же – мы. Помог случай: нашу демозапись услышала директор клуба Наталья Дымова – важная персона в музыкальной культуре города, и она ей понравилась. Иногда кажется, что все самое лучшее в жизни происходит без особых усилий. Но готовились мы по-настоящему, репетировали без устали и выступили достойно.

Только одно меня огорчало: отсутствие нормальной гитары. Я чувствовал себя футболистом, играющим сдутым мячом. Да, мамин подарок дал мне многое, поддержал любовь к музыке, и в то же время я понимал, что выхожу на другой уровень и мне нужны другие инструменты. Я тогда не знал, что у судьбы для меня два пути: исполнительский и предпринимательский. Жизнь плавно подводила меня ко второму.

В музыкальных магазинах Самары продавалась отличная гитара японского производства Jackson DK-2, оранжевого цвета. Я был в нее буквально влюблен. Я грезил ею. Но стоила она безумно дорого, под тысячу долларов. Для понимания: моя мама, работавшая в женской консультации, получала около ста долларов в месяц, и обращаться к ней за деньгами было совершенно бесполезно, да и неприлично.

Поскольку я был менеджером нашей группы, постоянно искал новые контакты, места для выступлений и записей, исполнителей и инструменты, то, само собой, тусил на всевозможных музыкальных форумах и в чатах. Да, был такой инструмент общения до появления социальных сетей – форумы. Сейчас ими мало кто пользуется, а ведь великое было

дело... Простите, отвлекся, минутка ностальгии. И вот на одном из форумов я познакомился с парнем из США. Хоть убей, не помню его ник... Ни на что не рассчитывая, я упомянул модель желанной гитары. А он вдруг ответил: «Хочешь такую? Без проблем, помогу! У нас в Америке ее можно недорого купить».

Америка... С тем же успехом он мог сказать: «У нас на Марсе»! Я из Самары к тому времени почти никуда не выезжал, кроме летних лагерей в нашей же области.

Выяснилось, что гитара, которую у нас продавали за тысячу долларов, с доставкой из Америки обошлась бы мне всего в триста. Тоже немалые деньги, но уже более реальные. Парень оказался мне надежным, и я решился. Собрал все свои накопления, подработал на стройке... Все равно не хватало. Пришлось все-таки попросить в долг у родителей.

Мама не отказала. Она только уточнила: «Ты ведь понимаешь, что есть риск остаться без гитары и без денег?» – «Да, – ответил я. – Будем рисковать. Потому что у меня уважительная причина: мне очень нужно».

И вот мы собрали деньги и отправили в Америку переводом. Пришли в отделение, отдали кассиру банкноты, получили квитанцию, я отправил ее американцу и стал ждать. Парень ответил довольно быстро: деньги поступили, гитара заказана, через месяц будет у тебя.

В те годы не существовало возможности отследить посылку, и я жил в совершенном неведении о судьбе моего сокро-

вища. Прошел месяц. Пять недель. Шесть недель. Ни звука. Я замучил парня сообщениями: «Где посылка?» – «Скоро будет, жди». – «Где моя гитара?!» – «Уже едет, жди!» Потом он стал отвечать все реже и в итоге замолчал. Достал я его. Конечно, мое сердце провалилось в желудок, я уже не ждал ничего хорошего.

А еще через две недели в наш ящик упало почтовое уведомление.

Я открывал посылку прямо на почте, дрожащими руками, безжалостно раздирая упаковку. В распотрошенной коробке лежала самая прекрасная гитара в мире. Та, которую я ждал. Jackson DK-2 оранжевого цвета...

Верил ли я, что посылка придет? Скорее нет. Чем дольше я ждал, тем чаще думал, что меня обманули. Но все же я был еще ребенком, и мне очень хотелось чуда. И оно случилось. Я держал ее в руках. Я не выпускал ее, наверное, несколько дней. Я играл на ней часами и наслаждался каждым звуком.

Так и началась история SKIFMUSIC. В день получения посылки о событии узнали человек десять, через пару дней – еще сотня, а через неделю все рок-сообщество Самары знало о моем счастье: весть разнеслась стремительно, как вирус.

И стали приходить люди.

«А вот такую гитару можешь достать?»

«Очень нужен бас, помоги».

«Сколько будет стоить синтезатор?»



Через месяц, ничего специально не делая, я оброс заказами. Мой американский поставщик довольно потирал руки: и на него свалился нежданно-негаданно выгодный бизнес. Приехала вторая, третья, четвертая посылка, и вскоре весь город знал: за «музыкой» – к Колесникову.

Я понял, что дело нуждается в оформлении: нужна была солидность. Напечатал визитки и собственноручно на HTML сделал сайт (я учился в лицее информационных технологий, и разработка сайта мне далась легко). Он до сих пор хранится в веб-архиве: простенькая визитка.

...Много лет спустя я установил на телефон приложение, которое позволяет увидеть, под каким именем ты записан в контакт-листе других людей. Только представьте: прошло почти двадцать лет, а я до сих пор у сотен абонентов записан как «Борис США», «Борис доставка США» и тому подобное...

Новому делу требовалось имя. Раздумывал я недолго и зарегистрировал на себя домен skifmusic.ru. Скиф – мой никнейм со времен увлечения компьютерными играми. Так я называл себя, так называл и дело своей жизни. Причем название родилось удивительно точное.

Одно из предположительных значений слова «скиф» – «кочевой». Тогда я понятия не имел, что через несколько лет поставлю перед собой цель: к 30 годам объехать 100 стран. Не знал я и о том, что появится понятие digital nomad, циф-

ровой кочевник – то есть человек, который работает удаленно и при этом переезжает из страны в страну. Но получается, что таким названием я в некотором роде предопределил свое будущее. Удивительно и приятно.

И пошли заказы, широким потоком. Я накидывал от 10 до 20 процентов за свои услуги и зарабатывал очень хорошо: больше, чем многие взрослые.

А что делать с этими деньгами?

У меня была заветная гитара. У меня было все необходимое. Откладывать под подушку? Не мой подход. А какой мой?

И я стал выискивать интересные инструменты или наиболее популярные модели и покупать их, не дожидаясь конкретных заказов. Потихоньку я начал понимать, какие модели наиболее востребованы и что у меня, скорее всего, купят в ближайшее время. Разумеется, инструмент, который можно было оплатить и сразу унести, стоил дороже, чем доставляемый с другого края света, и прибыль получалась весьма ощутимая. Конечно, я тогда не знал слова «реинвестирование», но по факту занимался именно им.

Тем временем я окончил лицей и поступил в Самарский государственный аэрокосмический университет. Учился по очень интересной специальности: «комплексное обеспечение информационной безопасности автоматизированных систем управления». Попросту – безопасность в сети, борьба с киберпреступностью. Учили нас серьезно, и мне по-

везло, что я смог довести дело до конца: из 45 поступивших дипломы получили лишь 17 студентов. Не скрою, порой хотелось все бросить – группа, работа, бизнес, куда еще учеба? Особенно когда какой-нибудь бизнес-гуру говорил в интервью: «Я бросил университет и не жалею, смотрите, чего я добился!» Но вы же знаете принцип моего отчима! Он сработал и сейчас. Кроме того, университет был важен для получения связей, социализации. Словом, учебой я занимался серьезно.

И тут уже Николай Иванович Лебедев, директор моего лицея, стал ходить за мной, как я в свое время за ним: «Как это так? Вы уходите в вузы? А кто же будет играть, заниматься творчеством? Для чего мы все это покупали?» И предложил: «Давай выделим тебе ставку лаборанта, и ты организуешь в школе клуб, будешь работать с молодежью». Я согласился и после окончания лицея проработал в нем еще два года: собирал группы школьников, мы репетировали, они учились играть. Есть отличный фильм [«Школа рока»](#) – про гитариста, бывшую рок-звезду, который устроился в школу и стал учить детей рок-музыке.



<https://www.kinopoisk.ru/film/2519/>

Примерно такая же школа получилась у меня – с той лишь разницей, что быть «бывшей» звездой я не собирался.

Только вот моя собственная группа потеряла площадку для репетиций: актовый зал нам больше не принадлежал. И тогда сбылась новая мечта.

Мы арендовали гараж!

Сериал «Элен и ребята», я надеюсь, вы смотрели? Вот такими музыкантами были и мы. Студия «Перегруз» арендовала четыре гаражных места, а мы сняли у них один отсек; сделали ремонт, звукоизоляцию поролоном и тканью, наладили студию, навели красоту (всё на мои личные деньги). Мы сделали подиумы для барабанов, для всяческих колонок. И к окончанию первого курса у нас была собственная, полноценная, очень недурная студия.

Ее появление совпало с очередным переломным моментом в группе. Во-первых, мы расстались с девушкой-клавишницей, Марией. Во-вторых, подошел к концу инструментальный этап развития. Все мы повзрослели, услышали много новой музыки: Nickelback, Muse, Coldplay – брит-поп с таким модным мужским сексуальным вокалом, который всем нравится и которому все хотят подпевать. Пришло время играть более популярную музыку.

Абсолютно случайно нашелся вокалист: Слава Сураев. Он был нашим ровесником и притом академическим певцом, работал и пел в театре. У нас идеально совпали музыкальные вкусы. А главное – он умел делать голосом невероятные чудеса, в секунду переключаться с академического вокала на поп и рок. К тому же у него был достаточно широкий диапазон и хорошая вокальная школа. И на пианино он умел играть! Так что Слава стал инструментом «два в одном». Мы собрали для него стойку из двух синтезаторов: нижняя клавиатура классическая, а верхняя – аналоговый синтезатор для создания антуража а-ля Muse.

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.