

ВИОЛЕТТА ГВОЗДОВСКАЯ

ОПЫТ ЛИДЕРОВ

# РЕСТОРАТОРЫ РОССИИ



/ Успешные концепции / Гостевая лояльность  
/ Сильные команды / Эффективные компании

**G10**

ИНФОРМАЦИОННАЯ ГРУППА  
**РЕСТОРАННЫЕ  
ВЕДОМОСТИ**

# СОДЕРЖАНИЕ

Об авторе	4
Введение. Опыт лучших, сильных, ярких	6
<b>Глава 1</b> Концепция ресторана — главная забота и главный риск ресторатора?	9
Матильда Шнурова (COCOCOOUTURE и COCOCO Bistro, Санкт-Петербург)	14
Оксана Малашкина (OKSMA FAMILY GROUP, Волгоград)	34
Елена Ежова (ресторатор, Ульяновск)	70
<b>Глава 2</b> Наши гости — что должен знать и учитывать собственник ресторана?	95
Анфиса Михайлова (DELMAR Family, Сочи)	103
<b>Глава 3</b> Команда мечты, отношения с топ-менеджерами	129
Лариса Невидайло («МаксиМ», Тюмень)	134
Татьяна Павлова («Академия Кофе», Новосибирск)	168
Евгения Качалова (Bazar Family, Москва)	194
Анастасия Татулова («АндерСон», Москва)	210
<b>Глава 4</b> Как развить компанию от одного проекта до объемного бизнеса	231
Елена Троян (Madyar Collection, Краснодар)	240
Татьяна Ли («Мне нравится», Саратов)	274
<b>Заключение.</b> А теперь уже точно финал. Хотя для кого-то он может быть только началом	298
<b>Приложения.</b> Ценное от лучших	300



## ОБ АВТОРЕ

Мы с командой специалистов компании Welcomerго работаем в среднем в 15 ресторанных проектах России ежемесячно. И ключевые задачи, которые мы решаем, — это увеличение прибыли, улучшение сервиса, постановка процессов на производстве, корректировка силы HR-бренда и HR-процессов, маркетинговые активности и укрепление концепций ресторанов.

Основными нашими достижениями являются не только выстроенные системы в ресторанах России, обученный персонал, увеличенные доходы собственников, а еще и постоянные инновации в технологиях ведения ресторанного бизнеса.

Мы гордимся нашим подходом — всегда развиваться и улучшать рестораны страны.

В свое время я управляла ресторанными компаниями, открыла более 60 ресторанов, получила степень Executive MBA в Стокгольмской школе экономики. У меня пять высших образований, и два из них по психологии личности и социальной психологии. Но только сейчас, работая в компании Welcomerго, я понимаю, что главное — это не только учиться, но уметь творить, трансформировать знание в реальные результаты.

*Виолетта Гвоздовская*

## ОПЫТ ЛУЧШИХ, СИЛЬНЫХ, ЯРКИХ

Самое ценное в моей работе, то, что меня воодушевляет, — это общение с яркими личностями. Книга перед вами — результат сотрудничества с известными женщинами-рестораторами. Матильда Шнурова (COCOCOUTURE и COCOCO Bistro, Санкт-Петербург), Оксана Малашкина, (OKSMA FAMILY GROUP, Волгоград), Елена Ежова (ресторатор, Ульяновск), Анфиса Михайлова (DELMAR Family, Сочи), Лариса Невидайло («МаксиМ», Тюмень), Татьяна Павлова («Академия Кофе», Новосибирск), Евгения Качалова (Bazar Family, Москва), Анастасия Татулова («АндерСон», Москва), Елена Троян (Madyar Collection, Краснодар) и Татьяна Ли («Мне нравится», Саратов) высказались о своем опыте в построении концепций, формировании команд, работе с гостями, создании больших компаний и управлении ими. Эта работа наполнила меня личными инсайтами, переосмыслением отношения к людям, к эстетике, к миру в целом.

Бесконечно важное в моей работе — это возможность сравнить разные компании и делать выводы. Здесь на четыре актуальные темы высказываются рестораторы, которым есть чем поделиться. За их спиной яркие проекты, взлеты и падения, истории успеха. Все время работы над книгой меня поражала их искренность в подаче информации. В самой книге не просто описаны опыт и истории, но еще и представлены рабочие документы компаний. А в приложении вы найдете примеры чек-листов, бланков, которые ранее в свободном доступе никогда не публиковались.

Интересно, но факт — книга получилась другой, не похожей на предыдущую, написанную также в соавторстве с рестораторами. В этой книге много чувств, эмоций, переживаний. Читаешь, и кажется, что разговариваешь с каждым руководите-

лем, погружаешься в историю его реального опыта. Я благодарна, что все мои соавторы были открыты, отвечали на любые вопросы, глубоко входили в сложные дискуссии.

Еще одно занятное наблюдение: никто из рестораторов в этот раз не захотел говорить про деньги, экономику и прибыль. Важными для всех оказались темы концепции, команды, гостей и расширения бизнеса. Для меня это оптимистичный сигнал. Значит, наш ресторанный бизнес ждет успех, потому что мы думаем о том, как открыть яркое, сильное концептуальное заведение, а не просто заработать деньги. Мы размышляем о том, как работать с командами, формировать сильные коллективы, искать ответы на сложные вопросы в теме «люди», ведь нам очень важны гости и верное построение отношений с ними. А еще мы не хотим останавливаться, думаем, как увеличивать наши бизнесы. Это звучит оптимистично и вселяет веру в будущее.

Пора первый раз (на десятой книге) похвалить себя — здесь мне удалось получить максимальную искренность от рестораторов, которые работали со мной над ее созданием. Причем не пришлось для этого делать ничего специального. Все соавторы были максимально открыты, поэтому получился отличный материал.

Желаю всем приятного чтения. А после — вдохновения, развития, укрепления бизнесов и самореализации.

Истории рождения идей для успешных концепций своих проектов. Примеры неудач. Анализ неуспешных проектов в ресторанном бизнесе.

Мы заглянем в будущее — перспективные концепции для регионов. Что стоит открывать сейчас и почему?



# ГЛАВА 1

**КОНЦЕПЦИЯ РЕСТОРАНА —  
ГЛАВНАЯ ЗАБОТА  
И ГЛАВНЫЙ РИСК РЕСТОРАТОРА?**



*Всё чаще в ресторанном бизнесе встречается выражение «автор концепции». Звучит отлично, цепляет. Знающие люди понимают, что за авторством ресторана стоит много важной, ответственной и рискованной активности.*

*Рестораны создают у городских жителей представление о современной еде, гастрономической культуре других стран, влияют на кругозор через визуальные образы. Автор ресторана формирует вкус жителей города в широком смысле слова: не только собственно в еде, но и в дизайне, музыке, коммуникации и так далее. Тут сам собой возникает вопрос ответственности — ресторатор, открывая заведение, ведет просветительскую и культурную деятельность. Уместно говорить, что автор концепции не просто реализует свои амбиции в стенах какого-то проекта. Он оказывает культурное влияние на жителей своего города и помогает составить мнение о нем у туристов. Кто-то даже сравнивает механику влияния ресторанов на внутренний мир человека с тем, что делают театры, литература, кино. Построить ресторан — это не открыть едальню, это гораздо шире: речь идет о влиянии, вкладе в культурный код города и региона.*

*Конечно, с другой стороны, создателю концепции придется учитывать уже сформировавшиеся предпочтения жителей города, уровень их образованности, их эстетические ориентиры. Рискованно открывать ресторан, который потенциальные гости могут не понять. Следует учитывать это и адаптировать идеи. Но что еще точно нужно, так это двигать вперед представления гостей — о еде, интерьере, музыке и тому подобном.*

Многие рестораторы не задумываются об этом. Просветительская миссия не входит в их планы — на первом месте часто простая цель: «хочу зарабатывать».

A black and white portrait of a woman with long, wavy hair, wearing a dark blazer. She is looking slightly upwards and to the side. Her hands are on her hips.

*Матильда*  
**ШНУРОВА**

Владелица ресторанов COCOCOUTURE и COCOCO Bistro,  
*Санкт-Петербург*

## О КОМПАНИИ

Рестораны «Сососо» делают ставку на работу с фермерскими сезонными продуктами. Неизменно, в течение 10 лет существования бренда, следуя этому принципу, мы готовим из того, что собрано, выловлено и произведено в России, и знакомим гостей с нашим представлением новой русской кухни.

## О ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ

в 2020 году ресторан «Кококо» переехал в Новую Голландию и преобразовался в два проекта — fine dining ресторан **COCOCOUTURE** и **COCOCO Bistro**. Это был уже второй переезд «Кококо», каждый из которых давал команде новые возможности для развития, импульс стать лучше. Еще в полуподвальном помещении на ул. Некрасова «Кококо» заслужил любовь жителей города и туристов, став *must visit* местом Санкт-Петербурга. В 2019 году ресторан был оценен в престижном рейтинге *The World's 50 Best* (заняв 104-е место в списке Топ-120).

Сейчас **COCOCOUTURE**, как и «Кококо», продолжает развивать идеи русской *haute cuisine*. Здесь еще изящней стала излюбленная Игорем Гришечкиным игра с визуализациями, еще более замысловатым рассказ и повороты сюжета, еще сложнее техники и вкусовые сочетания. Вместе с барным залом в ресторане 70 посадочных мест.

**COCOCO Bistro** знакомит гостей с *casual*-версией русской кухни от Игоря Гришечкина. Отличительные черты бистро — простая и понятная еда, дружелюбная атмосфера и открытый эмоциональный сервис. Здесь можно позавтракать с друзьями,

A black and white portrait of a woman with her hair styled in a bun, wearing a light-colored blazer over a white dress. She is smiling and has her hands clasped in front of her. She is wearing earrings, a watch, and a bracelet.

*Оксана*

**МАЛАШКИНА**

Собственник холдинга OKSMA FAMILY GROUP,

Волгоград

Выпускник первой женской лидерской программы «Flow» Сколково.

## О КОМПАНИИ

Ресторанное направление началось с 2008 года с компании BAMBERG Group.

В 2021 году произошел ребрендинг — OKSMA FAMILY GROUP

На данный момент восемь проектов в Волгограде, один — в Москве.

## О ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ

1. Парк-клуб «Дубровский» — турбаза в 20 минутах езды от города. Дубовая роща, уютные домики с панорамными окнами, современные шале для выездных стратегических сессий. На территории располагается кафе «Дубрава» с домашней кухней. Основан в апреле 2005 года.
2. Немецкий ресторан-пивоварня «Бамберг» — праздник каждый день! Историческое здание с двухуровневой посадкой. Немецкий ресторан с собственной пивоварней в самом центре Волгограда. Здесь можно попробовать оригинальные ремейки блюд европейской кухни, в частности немецкой: от классических колбасок и до сочных шницелей. В «Бамберге» проводят деловые встречи, устраивают повседневные ужины, сюда приходят за яркой футбольной атмосферой и вкусным пивом в дни матчей мирового первенства и не только. На минут



**Архитектура:** одна из особенностей здания — большое количество «холодных» металлических конструкций внутри помещения.

Задача стояла сделать помещение более теплым и уютным, интегрировать в интерьер. Было принято решение под потолком разместить гигантские «плавающие» рыбы-светильники и паруса.

**Свет:** весь свет в ресторане прорабатывался отдельно — важно было сохранить кулуарность, несмотря на высокие потолки и витринные окна. Он должен был быть точечным, неярким в вечернее время, чтобы под потолком четко прослеживалась световая линия из огромных арт-объектов — косяка рыб.

**Арт-объекты:** наиболее яркими элементами стали гигантские «плавающие» под потолком рыбы-светильники и





*Елена*  
**ЕЖОВА**

Ресторатор. Партнер ресторанных групп «Славяне» и «Зерно»,  
Ульяновск, Самара



## О КОМПАНИИ

Рестораны в Ульяновске и в Самаре. Помимо ресторанного бизнеса, совладелец сети фитнес-клубов «Ультра» и держатель франшизы ИНВИТРО в Ульяновске.

Выпускница СКОЛКОВО МВА Executive.  
Заслуженный предприниматель Ульяновской области.

## О ПРОЕКТАХ ГРУППЫ КОМПАНИИ

- Организация цеха по производству суши и роллов (2005-2009 г.)
- Суши-бар «**Суши Бум**» на Пушкирева и «**Сушка**» на Гончарова (2006-2010 г.) и на Ульяновском (2007-2012 г.)
- «**Джус-бар**» в ТЦ «Сити» (2007-2012 г.)
- «**Сушка**» в ТЦ «Дарс», ТЦ «Пушкаревское кольцо», ТЦ «Самолет» (2007-2012 г.)
- «**Корчма Гопак**» на Федерации (с 2008 г.), на Ульяновском (с 2010 г.)
- Японский ресторан «**Хацумо**» на Дворцовой (2008-2017 г.) и в ТЦ «Аквамолл» (2009-2016 гг.)
- Городское кафе **Prego** на Гончарова (2010-2019 гг.)
- Чешская пивница «**Вепрево Колено**» на Федерации (с 2011 г.) и на Ульяновском (2011-2020 г.)
- Итальянский ресторан **Papa Giovanni** (2012-2017 гг.)
- «**Кружка**» на Самарской (2014-2016 г.) и на Карла Маркса (2015-2016 г.)
- Хинкальная «**Хмели-Сунели**» в ТЦ «Аквамолл» (2016-2019 г.)
- Детское кафе «**Лакомка**» на Гончарова (2016-2019 г.)



# ГЛАВА 2

**НАШИ ГОСТИ —  
ЧТО ДОЛЖЕН ЗНАТЬ И УЧИТЫВАТЬ  
СОБСТВЕННИК РЕСТОРАНА**

*По прошествии тысячи лет работы в сервисе, я убеждена, что гостеприимство — это про культуру. Вы можете писать много стандартов сервиса, активно учить команду, отбирать самых заботливых ребят, но, если внутри компании в целом у вас отсутствует или слабо развита культура уважения, такта, гостеприимства, тепла, внимания к другому человеку, ничего толком не работает. За счет систематизации стандартов вы получите роботизированное поведение команды на фронте, но не увидите реальной клиентоориентированности.*

*Что такое культура гостеприимства, как ее создать и поддерживать — может быть серьезным вопросом для тех, кто хочет создать реально успешный ресторан. Всё начинается с автора ресторана. Стоит обратить внимание на себя и понять — я сам про любовь к людям? Являюсь ли я, каждым своим действием, образом мысли, решением, адептом идей человечности, заботы, тепла, внимания, такта? Или мне есть куда в этом расти? По моим наблюдениям, если создатель, собственник, руководитель выступает носителем сервисных идей, его команда вряд ли сойдет с этого пути. Для таких команд чаще всего работа с гостями носит интуитивно гуманитарный характер. Такие команды не будут тратить время на выяснения, был прав гость или нет, не станут критиковать поведение гостей, негативно обсуждать их между собой. Они нацелены на позитивную рефлексию, исходят из того, что мир вокруг доброжелателен, и те казусы, которые иногда случаются, всегда могут быть решены при помощи разных действий по ситуации: где-то искреннего извинения, где-то спокойной дискуссии, где-то просто приятной улыбки и сервисного комплимента. Многие их решения и действия интуитивны, то есть им легко генерить клиентоориентированное поведение, так как в базе, в фундаменте его лежит гостеприимный и позитивный образ мышления. И получилось это потому, что гостеприимный сам по себе собственник, создатель собрал вокруг себя ценностно таких же сотрудников. А почему? Потому что:*



*Анфиса*  
**МИХАЙЛОВА**

соосновательница ресторанов Delmar Family,

Сочи

## О КОМПАНИИ

Операционная функция — внутренние и внешние коммуникации.

Компания работает с 2008 года.

*«Один человек одновременно может изменить целый мир, это становится особенно возможным через коммуникацию. Исходя из этого, основной ценностью для меня стала честность, к себе в первую очередь. Ее же я, как директор по внешним и внутренним коммуникациям, интегрирую в бизнес».*

## О ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ

На данный момент мы успешно управляем четырьмя ресторанами:

- **Delmar** — флагманский проект, ресторан-пляж в концепции средиземноморской виллы. Самый большой пляж, предоставляющий полный сервис, на черноморском побережье. Работает с 2008 года. Количество посадочных мест: 440 (300 пляж, 140 ресторан).
- Семейный ресторан **Grill'age** — место, где живет огонь. Тепло и огонь сопровождают гостей в течение всей трапезы. Открыт в 2014 году. Количество посадочных мест: 120 (зал и летняя терраса).
- Ресторан **«Океан»** — заведение авторской кухни, смешение средиземноморской и азиатской традиций на каждый день. Открыт в 2020 году. Количество посадочных мест: 190.



# ГЛАВА 3

КОМАНДА МЕЧТЫ,  
ОТНОШЕНИЯ  
С ТОП-МЕНЕЖДЕРАМИ



*Люди стали проблемой. О том, что людей не хватает, не говорит только ленивый. Нехватка профессионалов обсуждается на каждой встрече с рестораторами. Людей мало, а профессионалов еще меньше. Вот к чему мы пришли, и с этим сложно спорить. Можно обсудить, как такое могло получиться, и что с этим стоит делать, но сейчас речь пойдет о другом — о том, как жить здесь и сейчас, в заданных внешних условиях. Я пока живу в Санкт-Петербурге. И здесь глупо сокрушаться о том, что идет дождь. Мы просто надеваем сапоги, плащ и берем зонтик. Идем и делаем то, что решили делать. Поэтому, если у нас в индустрии «идет дождь» (людей и профессионалов мало), то нужно просто взять зонтик (осуществить ряд действий внутри компании), чтобы не промокать (не терять деньги) и не сидеть дома (не расти и не развиваться). Надеюсь, моя метафора понятна.*

## **Создавайте привлекательную компанию.**

*Что я предлагаю?*

**1.** *Люди приходят в компанию.*

*Если вы — молодая компания, то не надо ждать, что люди будут выбирать вас и стремиться к вам. Придется очень стараться в рекрутинге, много в него вкладывать. Часто новички этого не делают, а зря.*

*Еще придется строить свой бренд работодателя, обдуманно и с толком. Заниматься тем, чтобы на рынке труда потенциальные кандидаты если и говорили о вас, то положительно. Нужно работать на то, чтобы при выборе, в какую компанию*

A black and white portrait of Larisa Nevidaylo. She is a woman with blonde, wavy hair, wearing a dark, long-sleeved top with a scalloped neckline and a necklace with large, round, dark beads. She is resting her chin on her hand and looking slightly to the right of the camera with a thoughtful expression.

*Лариса*  
**НЕВИДАЙЛО**

Основатель и владелица ресторанной компании «МаксиМ»,

*Тюмень*

## О КОМПАНИИ

История ресторанной компании «МаксиМ» началась в 1992 году с открытия в Тюмени первого частного ресторана под названием «МаксиМ». Затем была первая кофейня в городе, первый рыбный ресторан, первый караоке-клуб, первая кондитерская мастерская, первый профессиональный кейтеринг, первый корпоративный журнал, первый ресторан-музей, первый банкетный ресторан и многие другие проекты.

## О ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ

На сегодняшний день «МаксиМ» объединяет 30 проектов, которые охватывают все сферы ресторанного бизнеса. В штате компании около 1000 сотрудников, высококвалифицированных специалистов и профессионалов своего дела.

- Ресторан-музей «Чум» (открыт в 2007 году) — единственный в своем роде ресторан северной кухни, уникальное заведение не только для Тюмени, но и для России, настоящая «визитная карточка» города. Всё меню ресторана — из местных продуктов, большинство блюд являются уникальными, в другом месте их не попробовать. В ресторане один зал на 25 человек и настоящий хантыйский чум на 6-7 персон, который всегда надо бронировать заранее.
- Загородный ресторан «Дача» — живописное ресторанное заведение со смокером, где готовят из фермерских продуктов от местных производителей и из своего небольшого хозяйства. Специально для



*Татьяна*  
**ПАВЛОВА**

Управляющий партнер сети кофеен «Академия Кофе»,  
Новосибирск, Красноярск, Бердск

## О КОМПАНИИ

Компания работает с 2014 года.

## О ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ

Кофейни «Академия Кофе»: 7 заведений в Новосибирске, 4 — в Красноярске, 1 — в Бердске.

«Академия Кофе» — сибирская сеть кофеен с живой и позитивной атмосферой. Зародилась в центре Новосибирска в здании гостиницы «Центральная» 10 ноября 2014 года. Сейчас сеть объединяет 12 кофеен под собственным управлением, а также ресторан «Мама Дома» — семейный ресторан с уютной кухней

Эксперты в создании живой и позитивной атмосферы, основатели сети «Академия Кофе» вдохновились новой идеей пространства, в котором каждому будет комфортно и вкусно. Теперь в городе есть место, куда хочется приходить и возвращаться, посидеть у большого окна или погрузиться в домашний уют у камина. Мягкие кресла, теплый свет, зелень и детали интерьера... Время, проведенное у «Мамы Дома» наполнено теплом, заботой и приятными мелочами, оно всегда будет особенным. Ведь никто не ждет тебя так, как дома мама.

Работа собственника с командой очень важна, так как любой результат, который у нас получается, всегда является итогом работы всего коллектива в целом. Один в поле не воин. Когда я планировала открывать первую кофейню, мне уже тогда было это понятно. Нужен был партнер или партнеры, которые помогут советом, подставят плечо. Нужен был человек, с которым

A black and white portrait of Evgenia Kachalova. She has long, dark hair and is wearing a dark, sleeveless top with a deep V-neckline. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a plain, light-colored wall.

*Евгения*  
**КАЧАЛОВА**

Основатель ресторанной группы Vazar Family,

Москва

## О КОМПАНИИ

Работает с 2014 года.

Сейчас в ней около 200 сотрудников.


Годовой оборот компании — 700 000 000 рублей.

## О ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ

В ресторанный группу входит 9 проектов: сеть баров на каждый день **«Винный Базар»**, ресторан стамбульской кухни **«Кочевники. Огонь и Вино»**, гастробар **«Игривый»**, пиццерия **Crosta Pizza Bar**, гастротанцевальный проект **«Танцы food&people»**.

- «Винный Базар» на Комсомольском проспекте — год открытия 2014.
- «Винный Базар» на Никитском бульваре — год открытия 2016.
- «Винный Базар» на Петровском бульваре — год открытия 2017.
- «Винный Базар» на Большой Садовой — год открытия 2017.
- «Танцы food&people» — год открытия 2018.
- Гастробар «Игривый» — год открытия 2019.
- Crosta Pizza Bar — год открытия 2020.
- «Винный Базар» на Кузнецком мосту — год открытия 2021.
- «Кочевники. Вино и Огонь» — год открытия 2022.

Я считаю, что для нашего времени основной ресурс — это люди. Только на активности людей, сотрудников можно выстроить какой-то продукт. К моей компании не подходит фраза



*Анастасия*  
**ТАТУЛОВА**

Основатель сети семейных кафе «АндерСон»,

Москва



## О КОМПАНИИ

Компания работает с 2009 года. В 2022 году ей исполнилось 13 лет.

География: Москва, Московская область, Владимир, Тюмень, Нижний Новгород, Воронеж, Краснодар, а также Казахстан (Алматы).

## О ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ

«АндерСон» — первая и самая крупная в России сеть семейных кафе. Первое кафе было открыто в декабре 2009 года в Москве, в районе Коньково (ул. Островитянова). Сегодня «АндерСон» — это 40 кафе, работающих в России и за рубежом.

«АндерСон» имеет собственную фабрику «**Фабрика Счастья**», где еженедельно выпускается более 200 тысяч кондитерских изделий и полуфабрикатов.

С 2020 года продукция под брендом «АндерСон» продается и в федеральных сетях «ВкусВилл», «Перекресток» и «Пятерочка».

В 2021 году «АндерСон» получил две престижные национальные премии в сфере товаров и услуг для детей «Золотой Медвежонок». Сырники «АндерСон» заняли 1 место в номинации «Лучшее детское питание», а сеть получила признание в номинации «Лучшее пространство для детей и родителей».



# ГЛАВА 4

КАК РАЗВИТЬ КОМПАНИЮ  
ОТ ОДНОГО ПРОЕКТА  
ДО ОБЪЕМНОГО БИЗНЕСА

*Один ресторан открыть непросто, если делать это грамотно, как вы уже поняли, прочитав мои книги или дочитав эту книгу до данной главы. А из одного-трех ресторанов построить мощную компанию, постоянно ее развивать, увеличивать, своевременно делать взрослые рестораны актуальными, удерживать финансовую систему на плаву, строить сильную управляющую структуру — еще сложнее, высший пилотаж. Такое по силам только волевым, мудрым, ярким, непростым людям. Мне повезло быть знакомой с большим количеством удивительных рестораторов. Дальше материал от двух хрупких, очень красивых женщин. Татьяна Ли из Саратова и Елена Троян из Краснодара. За их спиной стоят большие мощные компании, лидеры в своих регионах. Но так было не всегда. Девушки начинали как все, с первого проекта и с первого чека.*

## *Интуиция собственника — важная опция. На нее всегда нужно обращать внимание.*

*Каждая большая компания в своей истории приходила к моменту, когда нуждалась в ответе на вопрос: «Что сделать, чтобы подняться на еще одну ступеньку, пойти дальше, стать мощнее, не остановиться?» Татьяна и Лена рассказывают о том, как они проводили реформирование своих, уже успешных*

A black and white portrait of a woman with long, wavy hair, wearing a dark jacket over a white t-shirt. She is standing in a dark, industrial-looking environment with some blurred lights in the background. Her right hand is resting on a wooden ledge.

*Елена*  
**ТРОЯН**

Соучредитель Maduar Collection,

Краснодар

## О КОМПАНИИ

Компания основана в 2001 году.

Madyar Collection — самая крупная мультибрендовая ресторанный сеть на Юге России.

Проекты сети расположены в Краснодаре и Геленджике. На данный момент в компании работает 550 сотрудников.

Основными ценностями Madyar Collection являются инновационность, честность, безопасность, открытость, любовь, профессионализм. Мы хотим окружить каждого гостя искренним теплом и любовью — и это воплощается в высочайшем уровне сервиса.

Наши цели — открыть новые рестораны на черноморском побережье, в Ростове-на-Дону, а также выйти на международный рынок.

## О ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ

- «Джимми Чу». Азиатский ресторан с акцентом на китайскую кухню, место сосредоточения актуального, новаторского и стильного. В списке «ТОП-100 лучших ресторанов России» по версии премии «Пальмовая ветвь». Аутентичная кухня, представленная такими странами, как Сингапур, Япония, Китай и Таиланд, и активная барная стойка с шикарной линейкой эксклюзивного алкоголя и авторскими коктейлями олицетворяют собой соединение Запада и Востока: классических азиатских мотивов и современных тенденций. Финальный штрих в ат-



*Татьяна*  
**ЛИ**

Совладелец и управляющий директор «Мне нравится»,  
Саратов, Москва, Пенза

## О КОМПАНИИ

Мы создаем рестораны, которые развивают культуру питания и повышают градус радости жителей наших городов. При этом мы сосредоточены на построении собственной уникальной системы управления ресторанами, которая обеспечивает высокую и стабильную доходность каждому нашему проекту. Наши клиенты — инвесторы, для которых важны сроки возврата инвестиций и доходность. Мы создаем инвестиционно привлекательные ресторанные проекты.

Нашу команду объединяют общие ценности: уважение к профессионализму, соблюдение финансовых обязательств и постоянные изменения как естественный стиль жизни.

За весь период работы с 2006 года реализовано более 30 ресторанных проектов в Саратове, Москве, Пензе.

Суммарно рестораны под нашим управлением включают около 1400 посадочных мест и генерируют трафик более 57 000 человек в месяц, общий штат ресторанов — более 700 человек.

## О ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ

Сегодня под управлением компании находится 6 ресторанных брендов и 11 проектов:

- Сеть семейных ресторанов «Узбечка» (Саратов, Пенза, с 2014 года, 3 ресторана).
- Грузинский ресторан «Джос» (Саратов, с 2019 года).
- Гастро-бистро **Perk** (Саратов, с 2012 года).
- Ресторан европейской кухни **ILLA** (Саратов, с 2021 года).