

КОЛІН ГАРМОН

ЩО Я ЗНАЮ ПРО РОБОТУ КАВ'ЯРЕНЬ

РЕАЛІЇ БІЗНЕСУ ВІД ВЛАСНИКА
МЕРЕЖІ 3FE COFFEE

*Переклала з англійської
Олена Любенко*

«НАШ ФОРМАТ» · КИЇВ · 2021

[Почитати опис, рецензію і купити на сайті nashformat.ua](https://nashformat.ua)

УДК 640.442:005

Г 20

Гармон Колін

Г 20 Що я знаю про роботу кав'ярень. Реалії бізнесу від власника мережі 3fe Coffee / пер. з англ. Олена Любенко. — К. : Наш Формат, 2021. — 264 с. : іл.

ISBN 978-617-7866-72-4 (паперове видання)

ISBN 978-617-7866-73-1 (електронне видання)

Перша порада, яку Колін Гармон дає майбутнім власникам кав'ярень — попрацюйте на когось. Чому? Бо тоді ви побачите залаштунки й позбудетеся зайвих ілюзій. Зняти рожеві окуляри також допоможе досвід тих, хто знає реалії справи.

Яким насправді є кав'ярневий бізнес? Чому вам варто бути готовими не тільки до вибору зерен, а й до ремонту сантехніки й до боротьби з прилиплими серветками? Чим поганий підхід «купа прибамбасів і жодного поняття»? Чому хороший сервіс стане найдешевшою і найпотужнішою інвестицією? Про все це ви дізнаєтеся із книжки, що є не тільки сповіддю власника кафе, а й своєрідним посібником з ведення кавового бізнесу.

УДК 640.442:005

Перекладено за виданням: Colin Harmon. *What I Know About Running Coffee Shops* (Dublin, Progressive Coffee Ltd, 2017, ISBN 978-0-9957699-0-8).

Designed by WorkGroup

Усі права застережено. All rights reserved

© 2017 by Colin Harmon

ISBN 978-617-7866-72-4 (паперове видання)

ISBN 978-617-7866-73-1 (електронне видання)

© ТОВ «НФ», виключна ліцензія на видання,
оригінал-макет, 2021

Зміст

Вступ	11
-------------	----

Мої кав'ярні	14
--------------------	----

НАСАМПЕРЕД: знайти роботу	22
---------------------------------	----

Створення

Вибір локації	33
---------------------	----

Чого ви шукаєте?	35
------------------------	----

Класна бізнес-ідея проти класної бізнес-моделі	37
---	----

Або з великого, або з малого	41
------------------------------------	----

Прохідність	43
-------------------	----

Дрібнички	46
-----------------	----

Приміщення	48
------------------	----

Про що запитувати експертів?	50
------------------------------------	----

Будівельні роботи й залучення підрядників	64
--	----

Остаточне рішення	68
-------------------------	----

Кав'ярня

Основи	73
--------------	----

Нарощування клієнтури	75
-----------------------------	----

Сервіс як копійчана інвестиція	80
--------------------------------------	----

ПРАВИЛО ЗАКРИВАВЛЕНОГО ЗАЙЦЯ: РОБОЧИЙ ПРОЦЕС, ЕФЕКТИВНІСТЬ І ВРАЖЕННЯ	83
БУДЬТЕ ДВОЛИКИМИ	94
РОЗДРІБНИЙ ПРОДАЖ: КАВА В ПАКЕТАХ	98
КАРТИ ЛОЯЛЬНОСТІ	109
ВОДІЇ ДОСТАВКИ	114
БЕЗПЕКА ЗА 50 ЦЕНТІВ	118
СТОЛИ ТА СТИЛЬЦІ	121
ТУАЛЕТІ	127
СЕРВЕТКИ НА ТАРІЛЦІ ТА ІНШІ ВИДИ НЕВПИННОЇ БОРотьБИ	131

Кава

КАВА: КОРОТКО	137
МОЛОКО ВАС ГАЛЬМУЄ	142
ВАЖЛИВІСТЬ ВОДИ	145
НАПІЙ ІЗ БУДЬ-ЯКОЮ ІНШОЮ НАЗВОЮ	150
ЗНАННЯ. КАВА. ОБЛАДНАННЯ	154
ДУЖЕ ГАРЯЧА	157
ПОКРАЩИТИ НАЙГІРШУ ЧАШКУ	160

Персонал

ЯК НАЙМАТИ ЛЮДЕЙ	165
ТРИВАЛА СПІВПРАЦЯ — НАЙДЕШЕВША СТРАТЕГІЯ	180

Культура

КУЛЬТУРА ВАЖЛИВІША ЗА КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ	187
КОРЕЛЯЦІЯ ЛЮБ'ЯЗНОСТІ	190

ПОВАГА	194
НЕ ГОВОРІТЬ ПОГАНОВОГО ПРО КОНКУРЕНТІВ	197
АСЕРТИВНІСТЬ ПРОТИ АГРЕСИВНОСТІ	199
НЕ ХИЗУЙТЕСЯ ПОНАДНОРМОВОЮ ПРАЦЕЮ	203
ІМЕЙЛОМ СУПЕРЕЧЦІ НЕ ЗАРАДИШ	207
СІМ'Я ТА ДРУЗІ	210
СОЦМЕРЕЖІ	222
УСІ МИ — ПОКИДЬКИ МАРКЕТИНГУ	228
ДВОЄ ЛЮДЕЙ І ПЛЯШКА МОЛОКА	231
НАСОЛОДЖУЙТЕСЯ	235

Цифри

КАВА ЯК ВИСОКОДОХІДНИЙ ТОВАР	241
РОЗУМІННЯ МАРЖІ	244
БАЛАНС ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ	249
ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ	260
<i>Подяки</i>	262

Для Ойсіна,
який котить важке каміння

Вступ

Цю книжку я написав не тільки для тих читачів, які планують відкрити власну кав'ярню, а й для тих, хто її вже відкрив. Керувати бізнесом — справа самотня. Із досвіду знаю, що найважче запитати поради якраз тоді, коли ви її найбільше потребуєте. Сподіваюся, незалежно від того, на якому етапі ви зараз перебуваєте, в усіх тріумфах, катастрофах і уроках, що чекають на вас у подальших розділах, ви виявите щось корисне для себе.

Також я хотів би, щоб ця книжка потрапила до рук читачів, які не мають наміру відкривати кав'ярню, але цікавляться її «кухнею». Мене давно ваблять книжки про різні професії: альпіністів, банкірів, шеф-кухарів і футболістів. Із детальних розповідей про їхню повсякденну роботу я черпаю натхнення й мотивацію, незалежно від того, як сильно моя діяльність відрізняється від їхньої. Коли я писав цю книжку, то постійно пам'ятав про ширше коло читачів. І якщо вона зможе привернути увагу людей не лише з кавової спільноти, а й за її межами, то я вважатиму її успішною, хоч би скільки примірників було продано.

Майже щотижня я знайомлюся з трьома-чотирма людьми, які хочуть відкрити власну кав'ярню, і у нас

трапляються доволі дивні розмови. Багато хто з цих людей ніколи не керував бізнесом і не має досвіду роботи в кав'ярні, але твердо вирішує покинути свою нинішню роботу й відкрити власну кавову справу. В індустрії гостинності дуже важко досягти успіху — а без досвіду й поготів. Проте в каві є щось магнетичне.

Не раз я бачив, як насправді управління кав'ярнею перетворюється із мрії на нічне жахіття. Її власник може збанкрутувати, вичерпати всі ресурси, залишитися з порожніми руками. Це мінлива індустрія, де точиться постійна боротьба за те, щоб не вилетіти з гри. А якщо вам нічого не вдасться, то за вами вже вишикувалася черга тих, хто певен, що їм неодмінно пощастить.

Початкова назва цієї книжки звучала так: «Як керувати кав'ярнею». Але мені вона здавалася неправильною, тому я змінив її на ту, яку ви бачите на обкладинці. Я хотів описати власні думки, переживання і критерії, які застосовую на роботі, а також написати про стандарти, які вважаю об'єктивнішими і з якими може погодитися більшість із нас. На цій роботі я щодня дізнаюся щось нове, тому комфортніше буде не вказувати вам, як виконувати вашу роботу, а поділитися тим, що я знаю про свою.

Часом за відчуттями це було схожим на сповідь. Коли я знову переглядав старі рахунки, імейли й дописи у блозі, щоб пригадати хід думок, мені часом ставало сумно. Сьогодні 3fe Coffee (мій бізнес) — відомий у світі бренд. Та коли я озираюся на початок, на той важезний перший час, то бачу, що моя сім'я та друзі витримали період важкого болісного гартування, і дуже часто всім відкривалася гірка правда.

Утім, водночас кав'ярня — чудовий спосіб заробляти на життя. Соціальний аспект цієї роботи неймовірний. Я відчуваю щиру вдячність за нагоду щодня бачити ве-

лике розмаїття людей. Ми часто кажемо, що немає такої проблеми, якої не розв'язав би хтось із наших відвідувачів, бо до кав'ярні вчащають професіонали з усіх сфер діяльності.

Я вважаю себе щасливчиком, що здолав такий довгий шлях і ніколи не сприймав усе як належне. Коли я озираюся, то бачу, як часто, сам про це не підозрюючи, уникав катастрофи. Тож якщо бодай кільком людям допоможуть мої поради, я страшенно радітиму, що поділився.

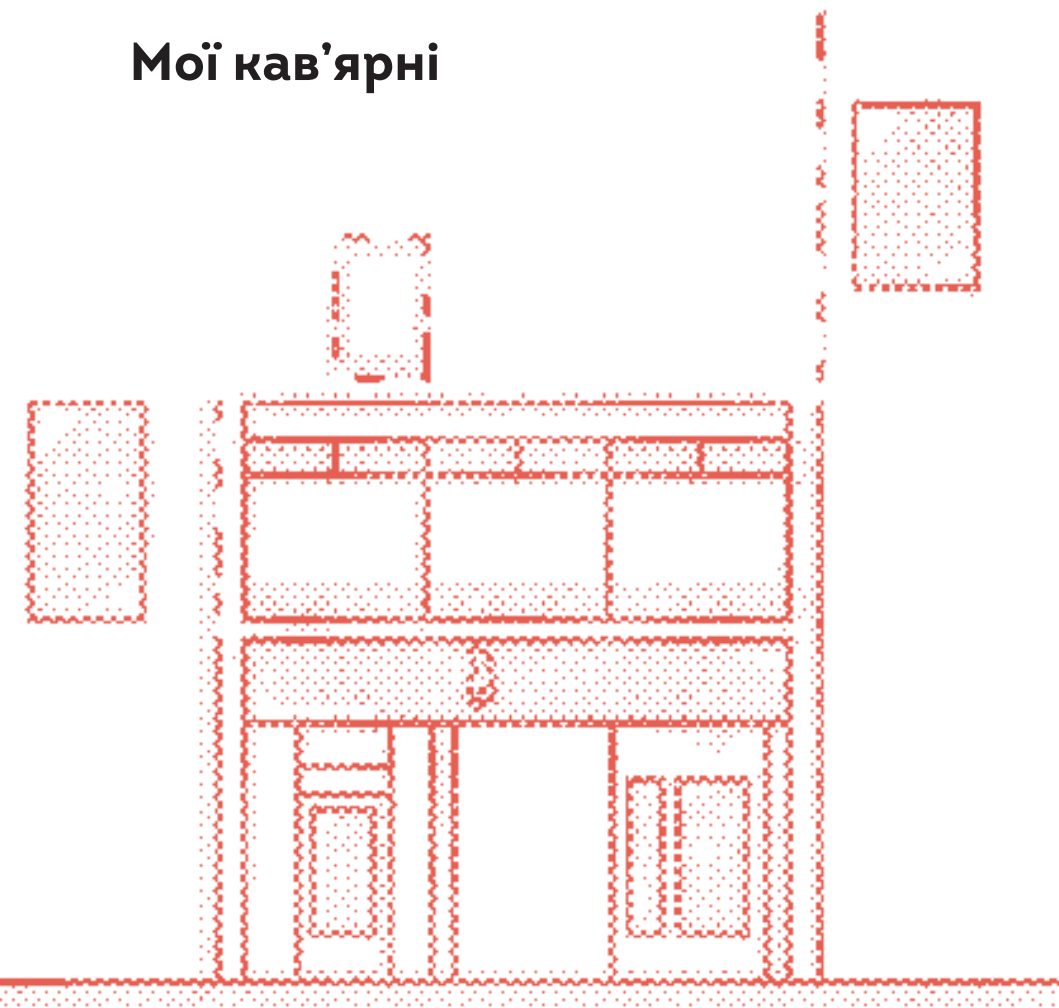
Мені зовсім не хочеться, щоб ця книжка відлякала людей від того, щоб відкрити власну кав'ярню. Але я налегливо раджу розглянути все, що з пов'язано з таким бізнесом, без рожевих окулярів. Особисто я не поміняв би свою роботу на жодну іншу. Проте я також повністю усвідомлюю, що моє управління кав'ярнею могло скластися геть інакше.

У середовищі гуру бізнесу сьогодні трендовим словом є «провал» як найкращий спосіб навчитися провадити бізнес. Провал у бізнесі розглядають як обряд ініціації, як медаль, котрою можна пишатися. Я розумію переваги навчання на помилках. Проте вже зараз можу сказати: для власника бізнесу єдина краща за провал річ — це успіх. Якщо ви можете бути успішними одразу й оминати науку життя, яку тягне за собою невдача, то робіть це завжди.

Кавовий бізнес неймовірно захопливий, тому я радію, що ним займаюся. Він динамічний, прогресивний та інклюзивний — багатьом галузям тут є чого почитатися. А в його основі перебуває одна проста мета — гостинність.

Колін Гармон
08.12.2016

Мої кав'ярні



[Почитати опис, рецензію і купити на сайті nashformat.ua](https://nashformat.ua)

Кав'ярня No 1. У холі клубу Twisted Pepper

Це перша кав'ярня, яку ми відкрили 5 грудня 2009 року в холі нічного клубу Twisted Pepper на вулиці Міддл-Еббі в Дубліні. Її площа становила не більш ніж 20 кв. м, і в найкращому разі там могло розміститися 12 людей, хоча моя здатність обслужити понад трьох клієнтів за раз тоді ще була сумнівною.

Усі стійки були на коліщатах, тому ми могли їх компактно спакувати на ніч. Еспreso-машину заковували в шафу, а столи та стільці переносили, щоб чотири рази на тиждень боо юних клаберів могли відриватися в цьому приміщенні вночі. Коли ми вранці приходили на роботу, то часто заставляли картину погрому: бите скло, розлиті напої, сигаретні недопалки, забута спідня білизна.

У цьому кафе я зазвичай працював сам, хоча мав і двох помічників, яких наймав на неповну ставку. У пору свого розквіту в цій кав'ярні люди купували приблизно 150 чашок кави на день. Але вона ніколи не була життєздатним бізнесом чи бодай здатним найняти більш ніж одного працівника. Відвідувачі часто коментували, що наша кав'ярня довго не протягне. Подумки

я з ними погоджувався, але знав, що перебуваю на правильному шляху. Прибуток у цій кав'ярні не був моєю основною метою (хоча особливого вибору я не мав). Я перевіряв ринок Дубліна, який тоді обережно ставився до сортової кави. Також я був рішуче налаштованим створити собі репутацію того, хто пропонує високого класу та якості каву й чудове обслуговування, і заснувати на такій репутації міцний, хоч і крихітний бренд.

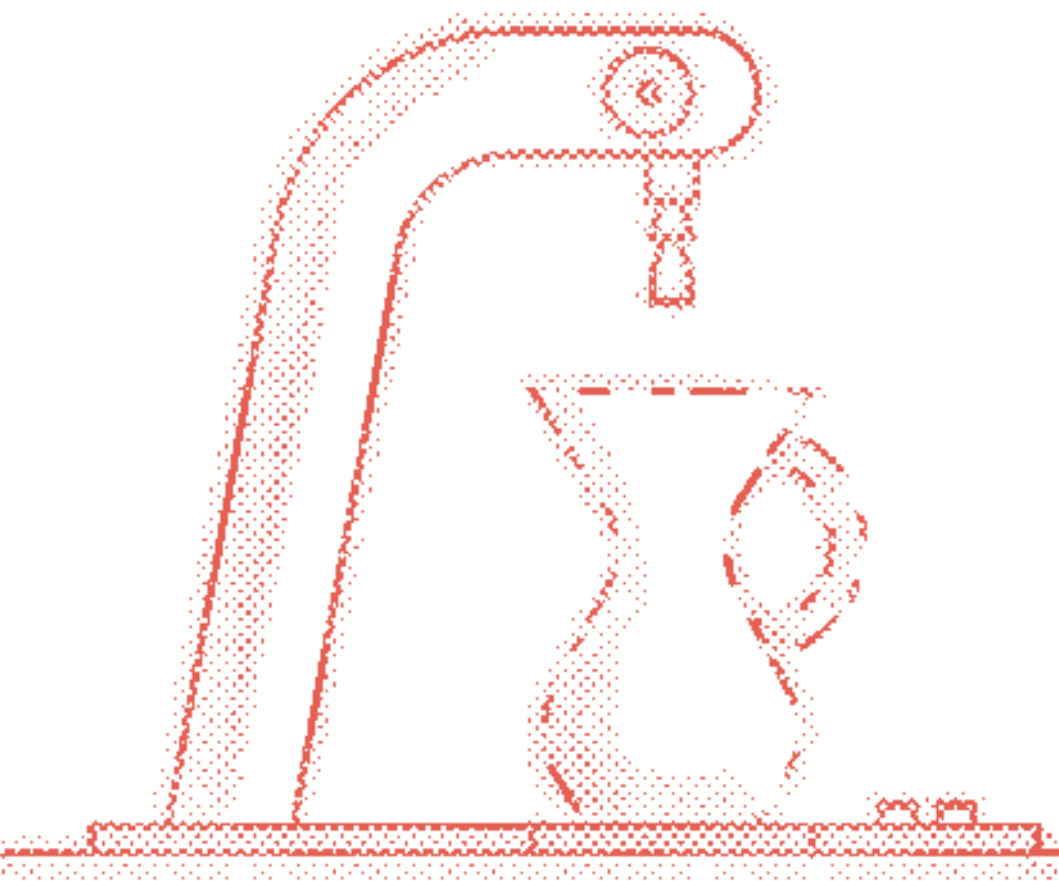
Кав'ярня No 2. У клубі Twisted Pepper

У травні 2010 року ми вирішили перемістити кав'ярню: перекотили її через двері холу в більший бар клубу Twisted Pepper. Там було значно більше простору: великі затишні кабінки, посудомийна машина й інші вигоди (зокрема й туалет!). Те приміщення спочатку видавалося порожнім, наче в нас раптом з'явилося забагато вільного місця. Але згодом воно стало приваблювати більше людей, а тому бізнес почав зростати й кількість персоналу також збільшилася.

Відтоді ми почали потроху ставати конкурентоспроможним бізнесом і невдовзі зайнялися гуртовим продажем завдяки партнерству зі Стівом Лейтоном і компанією Has Bean. Також ми взялися організовувати майстер-класи, приймати події та розвивати спільноту зфе.

У тому приміщенні працювалося не без проблем. Ніколи не забуду, як одного дня під час студентської нічної вечірки клубу Twisted Pepper, скандально відомої за назвою «Містер Джонс», перекинули наш «чайник за 3000 євро» й танцювали довкола нього.

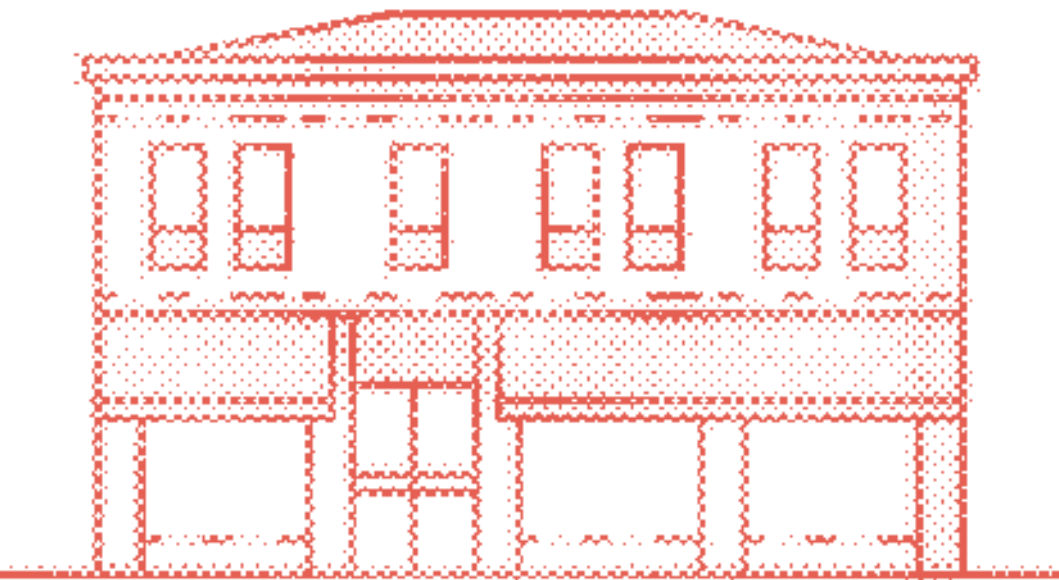
Улюбленими днями в цьому барі в мене однозначно були суботи, коли навколо працювали книгарня, перукарня і крамниця одягу, а також відбувалися поетичні читання — і все це одночасно. Ми мали доступ до аудіо-системи, тому робили музику гучніше й безупинно подавали каву, бо до нас шикувалися довгі черги покупців. Ніде в Дубліні нічого такого більше не було.



Цю кав'ярню ми закрили в січні 2013-го, після того як почала розкручуватися наша наступна точка й ми знали, що невдовзі запрацює ще й обсмажувальний цех. Я продав усе обладнання Томові Стаффорду, який тоді працював у мене менеджером. Відтоді в нього непогано йдуть справи під вивіскою Vice Coffee. Його кав'ярня — досі серед моїх улюблених закладів для кавування.

Кав'ярня No 3. Нижня Гранд-Канал-стріт

У вересні 2011 року ми відкрили заклад на Нижній Гранд-Канал-стріт. Тоді то була доволі дивна частина міста. Усі знали, де шукати Пірс-стріт і Маунт-стріт, але наша вулиця ховалася між двома вищеназваними й більше лишила би місту-примарі.



Ця будівля має дивну форму. А мій захват від кутових меблів призвів до того, що я орендував єдине приміщення, яке міг собі дозволити і яке відповідало критеріям кутової будівлі. У неї солідний фасад, але саме приміщення незграбно звужується вглиб, а вільний простір у залі перепиняють дві колони. Кухня в підвалі така сама завбільшки, як і кафе. Якщо чесно, вона велика, але більше ні для чого не придатна. Угорі є офіс, у якому ми розвинули свій тренінговий і гуртовий бізнес. Сьогодні його займають мій письмовий стіл і поворотне крісло.

Спершу напливу відвідувачів не було. Але я завжди вважав, що та вулиця — важлива магістраль для людей, які прямують у місто, до того ж довкола неї було чимало маленьких офісів і квартир. Також те місце було доступним для зустрічей і мало багато місць для паркування.

За наступні кілька років справи пішли вгору, вулиця стала популярнішою та відомішою. За один-два квартали від кав'ярні тепер розташовані головні офіси таких компаній, як Facebook, Stripe, Google, Twitter і LinkedIn (і це лише кілька з них), тож невдовзі в тому районі виросло багато інших кав'ярень, барів і ресторанів.

Спочатку в кав'ярні майже щодня легко могли порядкувати лише двоє людей. Натомість сьогодні, коли відвідувачів стало багато, для обслуговування на кухні та в кав'ярні потрібно до десяти людей на день. У більшість напружених днів ми розливаємо трохи менш ніж 500 чашок кави, і з року в рік, порівняно з початком, обсяги продажу зростають.

Потроху Гранд-Канал-стріт із примари перетворилася на вулицю, на якій провадять бізнес. Тепер вона для нас

як рідна, ми вважаємо її для себе головною. Сподіваюся, нам вдасться завжди бути присутніми на цій вулиці, та пишаюся нашими досягненнями, які почалися з цього незграбного закутка неподалік Гранд-каналу.

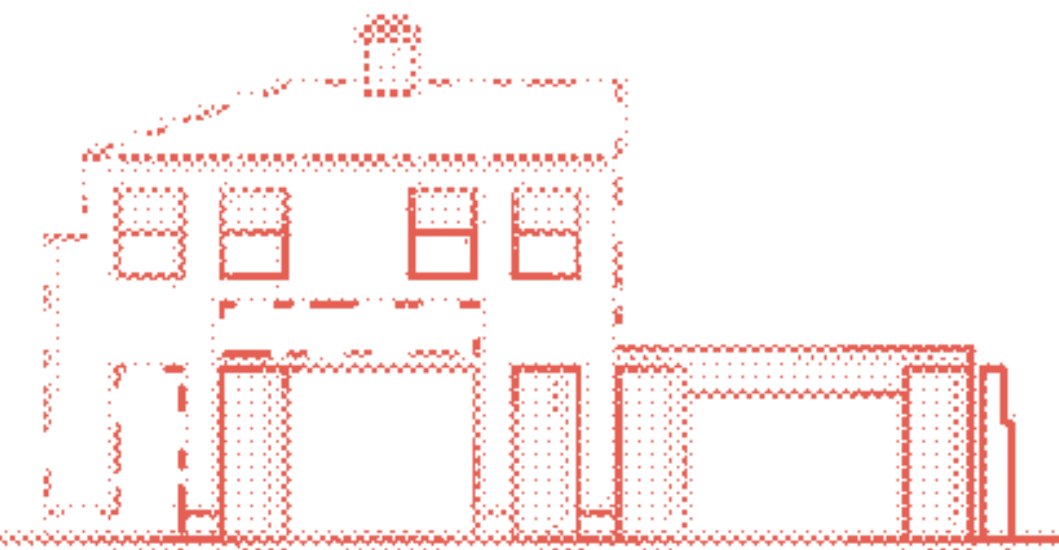
Кав'ярня No 4. Sussex Terrace

Надихнувшись еспreso-барами, які бачив в Італії та Австралії, я почав шукати приміщення для маленького роздрібного кавобару, який продавав би лише каву «з собою». Спочатку я приглядався ближче до ділового центру міста, але зрештою натрапив на старий гараж у зеленому райончику на околиці міста, розташований за кілька мостів через канал від нашої основної кав'ярні.

Тепер там є еспreso-бар, простір для роздрібного продажу кави в зернах, кавоварок та іншого кавового причандалля, а ще — шоурум, де ми маємо можливість виставляти багато еспreso-машин і кавомолок, які тепер продаємо.

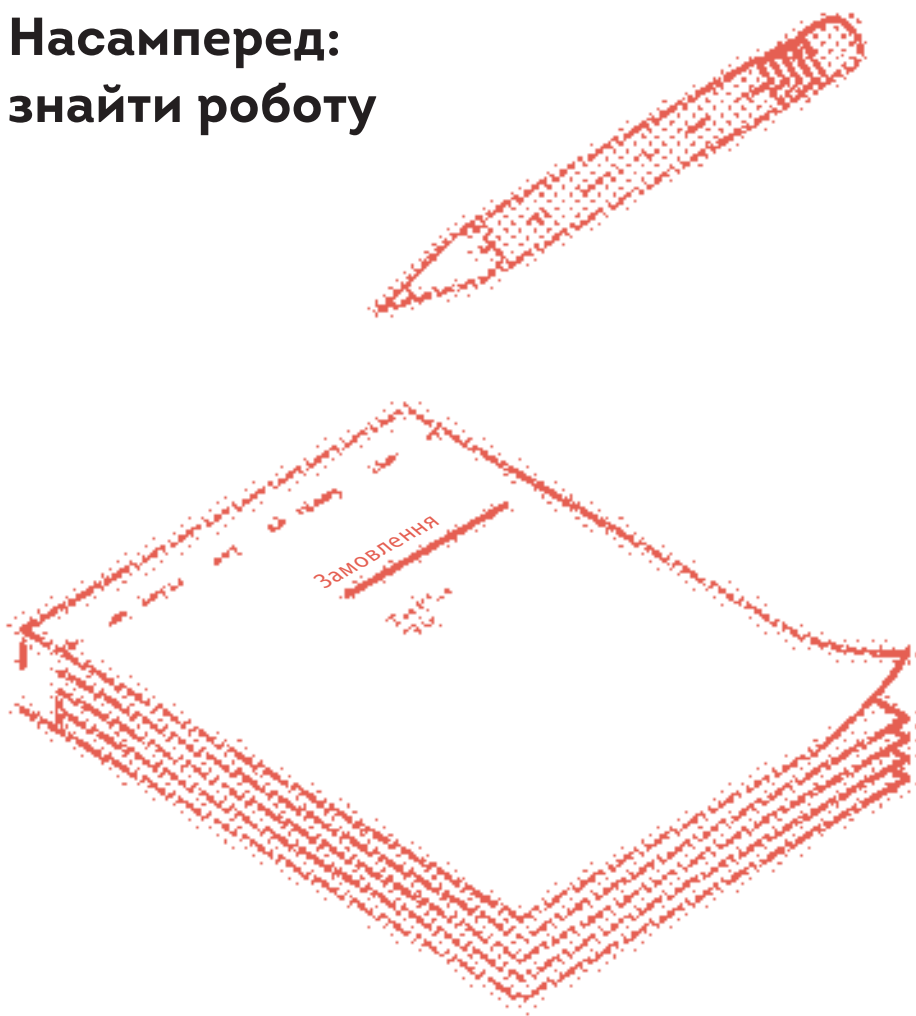
У нього з'явилося чимало відданих покупців, і хоча обсяг продажу в ньому ніколи не буде таким, як в інших кав'ярень, прибуток він може дати не менший — завдяки простоті керування. Також ми використовуємо його як місце для ігор, чаклувань і тестувань, щоби постійно покращувати якість своєї роботи.

Усі ці кав'ярні разом називаються зфе, тож для зручності у книжці я часто називатиму їх за адресою, наприклад, «Гранд-Канал-стріт» тощо.



[Почитати опис, рецензію і купити на сайті **nashformat.ua**](#)

Насамперед: знайти роботу



[Почитати опис, рецензію і купити на сайті nashformat.ua](#)

Коли я здобув ступінь бакалавра в університеті, то відразу подався у сферу фінансових послуг. Зокрема, працював у інвестиційних фондах. І хоча така робота була надійною та стабільною, я майже одразу зрозумів, що вона не для мене. Решта моїх колег залипали в бухгалтерських книгах, звітах Financial Times і терміналах Bloomberg, але мені виявилось важко працювати з тим, до чого душа не лежала.

То був 2007 рік. Ірландія саме переживала безпрецедентний економічний розквіт, і сектор фінансових послуг перебував, по суті, в його осерді. На відміну від попередніх поколінь, для багатьох ірландців моєї вікової групи (особливо середнього класу) стала доступною можливість узяти відпустку на рік, щоб помандрувати Австралією, Південно-Східною Азією чи Південною Америкою. І доволі часто ірландці саме так і робили. Коли мандрівники зрештою поверталися додому, роботодавці чекали на них із розпростертими обіймами. Попит на кваліфікований персонал був таким високим, що компанії навіть пропонували кращі умови, ніж ті, з якими працівники їхали у відпустку.

Нагода поїхати в подорож тоді видавалася спокусливою. Але я не хотів залишати роботу, яка мені не дуже

подобалася, заради року за кордоном, бо розумів, що потім, за рік, доведеться повертатися на те саме місце. Однак урешті таки наважився зробити паузу. Проте замість мандрівки до Австралії чи Азії я використав той рік, щоб дізнатися, що ж мені насправді до душі.

Уже тоді я знав, що потенційна улюблена робота якось має бути пов'язана з їжею чи напоями. Але більше не знав нічого. Часто мріяв про власний ресторан чи кав'ярню. Та ніколи не робив жодних конкретних кроків, щоб цю мрію втілити. Коли ми з дружиною їхали у відпустку, то часто замовляли пляшку вина чи каву в ресторанчиках на бічних вуличках старих європейських міст, і я щоразу фантазував, що «одного дня в мене буде власний заклад».

Коли ж я вирішив по-справжньому поринути в індустрію гостинності, то багато речей дуже швидко стали очевидними. Зненацька виявилось, що моя щомісячна платня більш ніж наполовину менша за ту, до якої я звик. Моя пристрасть, здібності чи драйв, необхідні для того, щоб утілити мрію в життя, мали проявитися саме тоді, бо інакше я розумів, що більше ніколи не наважуся відкрити власний заклад.

Тільки за два роки я зрозумів, у якій сфері індустрії хочу працювати, а ще чотири роки знадобилося для того, щоб почати отримувати бодай наближену до втраченої платню. Однак щойно я почав робити те, що хотів (керувати кав'ярнею), я став щасливим. Авжеж, працював я тепер значно більше годин, заробляв набагато менше грошей і до того ж зазнав кількох нищівних поразок на цьому шляху. Але загалом задоволення в моєму житті додалося.

Коли сьогодні до мене приходять люди, які прагнуть відкрити власну кав'ярню, але не мають досвіду роботи

в індустрії гостинності, то моя перша порада — не наважуватись одразу на авантюру, а спочатку попрацювати в кафе чи ресторані. На жаль, така порада часто спантеличує людей, які вважають, що це нижче їхньої гідності — працювати в кав'ярні.

Якщо ви плануєте відкривати власну кав'ярню, вам необхідно звикнути до того, що реальність дуже відрізняється від уявлень (і вона далеко не така гламурна). Щодня вам доведеться робити безліч справ: від миття туалетів до ремонту розеток, кухонних раковин і такого іншого.

Якщо у вас немає досвіду приготування їжі чи напоїв, не засмучуйтеся. Замолоду мені пощастило попрацювати в багатьох кав'ярнях і ресторанах Дубліна, тому можу вас утішити — у жодному з цих закладів я не готував каву.

Коли я озираюся на той час, то розцінюю своє рішення влаштуватися на роботу в цій сфері як найважливіше з усіх своїх рішень, які я прийняв, коли започатковував власний бізнес, пов'язаний із кавою. Я чув багато відмовок про те, чому потенційні власники кафе не шукатимуть роботу в індустрії, тому зараз назву і спростую їх усі одну за одною:

Я не можу дозволити собі заробляти менше

Якщо ви таки відкриєте свій заклад, то найімовірніше, що взагалі нічого не зароблятимете, аж доки опануєте всі премудрості власного бізнесу. Тому є логіка в тому, щоб здобути максимум знань від когось іншого, без усіх труднощів організації власного бізнесу, до того ж щоб вам за такий привілей іще й платили.

Я найму людей, обізнаних у галузі

Така стратегія здатна бути успішною. Проте якщо у вас невеличкий бюджет, то може бути скрутніше, ніж здається. Платити самому собі непросто, а знайти людей, які так само горіли б вашим бізнесом, як і ви, — і погортів дуже важко. Ба більше: я знаю випадки, коли власників бізнесу тримають у заручниках ключові працівники, які чудово знають, що без них бізнес розвалиться. Інколи людям доводиться відмовлятися від частки у своєму бізнесі ще на ранніх етапах, бо вони не можуть дозволити собі платити кваліфікованому персоналу, і це в найкращому разі клопітна справа. А якщо у вас є необхідний досвід і комплект навичок, то легше буде навчати й мотивувати людей, а також працювати з майбутнім персоналом.

Я надто старий, щоб працювати в кав'ярні

Багатьом людям, які запитують у мене поради, перш ніж відкрити кав'ярню, приблизно 35 років. Вони вже досягли успіху на якихось інших теренах і зазвичай відмахуються від думки, що їм варто влаштуватися на роботу в кав'ярню та здобути досвід, бо така робота в їхньому уявленні більше личить студентам і молодшим людям. Дивна річ — вони цілком серйозно мають намір працювати у власній кав'ярні, коли (і якщо) відкриють її, але вважають таку працю значно гламурнішою. Хоча насправді це буквально та сама робота, що і в чужому кафе. Також важливо пам'ятати, що ви будете навіть старшими, ніж зараз, коли ваш бізнес розкрутиться (якщо заклад стане успішним, звісно).

Я не хочу працювати в цій індустрії

І таке мені доводилося чути. Мабуть, на письмі це має ще абсурдніший вигляд. Але я неодноразово спілкувався з людьми, які не хочуть шукати роботу в індустрії гостинності, бо... ну, бо просто не хочуть. Якщо вам не подобається думка про роботу в цій галузі, то навіщо відкривати кав'ярню? Це запитання може здатися трохи банальним, але насправді воно дуже серйозне. Я бачив багатьох людей, які загорялися думкою відкрити власну кав'ярню, та коли доходило до повсякденної роботи в закладі, вони усвідомлювали, що терпіти її не можуть. Ви точно не така людина?

Що в цьому важкого?

На жаль, може бути дуже важко. Чимало людей мали більше грошей, досвіду, таланту й майстерності, ніж ми з вами, але їхні бізнеси зазнали невдачі. Тому ви мусите забезпечити собі всі можливі шанси для успіху. Якщо ви здобудете сякий-такий досвід, то на час зустрічі зі своїм першим відвідувачем уже знатимете, що робите. І невдовзі люди зрозуміють, чи хочуть вони до вас повертатися.

Чого там узагалі можна навчитися?

Та багато чого. Моєю першою роботою був Макдональдз на Графтон-стріт у Дубліні. Дехто може з цього посміятися. Але тоді то був найбільш завантажений ресторан у країні. Стати коліщатком у такій велетенській машині викликало неймовірне відчуття. Правду кажучи, коли

я там гарував, то навчився більше, ніж у будь-якому іншому закладі. У Макдональдзі я раз і назавжди затамив, як важливо бути організованим і планувати будь-які непередбачені випадки. Усі маленькі хитрощі, техніки й методи, які я збирав по всіх барах, кафе й ресторанах, де працював упродовж цих років, злилися воедино і тепер становлять мій спосіб управління бізнесом.

Якщо жодне з наведених питань не підштовхнуло вас до рішучого кроку, то пропоную вам замислитися над роллю прокрастинації. Якщо ви наважитесь влаштуватися на роботу в кафе, то почнете рішуче діяти в усіх позитивних напрямках, які вам потрібні.

Стів Лейтон, мій бізнес-партнер у 3fe, — усесвітньо відомий обсмажувач кави, який заснував марку Has Bean Coffee у Великій Британії. Компанія Has Bean була серед драйверів руху кавових напоїв у Британії та всій Європі. Також у них є неймовірний сервіс передплати на каву «У моєму кухлику» (In My Mug). Стів обсмажував каву для чемпіонатів барист в усьому світі та отримував найкращі в історії сорти від найвідданіших своїй справі виробників світу. У цій індустрії він авторитет в усьому, що пов'язано майже з усіма аспектами кавової справи.

Проте більшість людей не знають, що перші кроки Стіва у кавовій сфері почалися з маленької кав'ярні в завулку на задвірках сонного містечка Стаффорд у Західному Мідленді. Досить рано Стів збагнув, що управління кав'ярнею — справа не для нього. Але той досвід став першим кроком до створення Has Bean Coffee й перетворення на одного з найуспішніших обсмажувачів сортової кави у світі.

Кав'ярня, якою він управляв, мала короткотерміновий договір оренди й маленький основний фонд. Коли закінчилась оренда, він закрив заклад і ніколи більше

не озирався. Натомість започаткував обсмажувальний бізнес. Занурення в індустрію не має бути нерозважливим. І навіть не має бути успішним. Але воно дасть вам чудову основу для розбудови власного кавового бізнесу.

І якщо зрештою ви зненавидите це все, то вбережете себе від марної витрати часу і грошей, а також від зайвих проблем. А я згадую одну людину, яка за пів року роботи у власній кав'ярні збагнула, що їй воно все в печінках — бо реалії щоденної копіткої праці добряче її пригнічували. Так буває. Нечасто, але буває. Тож якщо ви засвоїте цей урок і покинете індустрію, не втративши всіх грошей світу й не завдавши непоправної шкоди своєму життю, це буде дуже позитивним рішенням.