



Автор статьи

[Егор Баташан](#)

# Как я увеличил прибыль на предприятии, не вложив ни рубля

## Эпизод из практики

Моё первое предприятие (тренажёрный зал «Идеал») десять лет назад с первого дня открытия стало для меня опытной лабораторией, своего рода испытательным полигоном для обкатки идей и способов продвижения продаж. В начале 2001 года я взял в аренду этот тренажёрный зал, где и сам тренировался уже несколько лет. Десять разработанных мною способов увеличения прибыли за два года работы принесли ощутимые результаты. Валовая прибыль выросла примерно в шесть раз, хотя незадолго до этого окружающие твердили, что это невозможно, причём до 2000 года включительно зал на летний период закрывался по причине нерентабельности, а владелец уезжал на путину на заработки...

*Статья адресована, прежде всего, тем, кого интересует вопрос увеличения прибыли. Владелец малого бизнеса, начинающим предпринимателям и т. д.*

По поводу «невозможности» великий боксёр Мохаммед Али говорил так: «Невозможно» - всего лишь слово, за которым прячутся маленькие люди. Я не признаю этого слова, его для меня просто не существует».

Наверное, поэтому Али помнят, и будут помнить ещё долго.

Вот и я, никого не слушая, делал своё дело, поскольку уже тогда понимал, что когда кто-то говорит «это невозможно», это означает скорее, что люди не берутся делать это сами, или не видят пути решения задачи, поскольку не потрудились разобраться в ситуации.

Не развивая эту тему, скажу лишь, что прислушиваться стоит только к мнению опытных специалистов в той, или иной сфере. Ибо если человек сам никогда не пробовал заниматься, например, раскруткой бизнеса «с нуля», то и посоветовать ему практически нечего. Чаще всего от таких людей можно услышать тезисы вроде классического «как бы чего ни вышло», или «бизнес это риск».

В отдельной статье я с удовольствием расскажу вам всю историю от начала до конца, прокомментирую все шаги, которые я предпринял, что бы добиться огромного прогресса и превратить заурядный тренажёрный зал в один из ведущих спортзалов города. А сейчас опишу только один эпизод, который можно считать одиннадцатым способом «раскрутки», как раз по поводу важности совета от профессионала.

Итак, к 2010-му году я знал о своём детище всё, или почти всё, как я наивно полагал. На тот момент я уже в течение нескольких лет старался дистанцироваться от бизнеса (то есть сделать так, что бы тренажёрный зал превратился в живущий своей собственной жизнью мир, или организм, со своими проблемами, заботами и радостями). Организм, который можно на расстоянии контролировать, владеть им и, соответственно, иметь актив, или источник дохода, без необходимости личного присутствия на предприятии.

За пять лет в спортзале сменилось несколько управляющих, а летом 2010 года очередным кандидатом на эту непростую должность стал парень 33 лет с двумя экономическими образованиями. И, хотя первое впечатление после собеседования было несколько смазано некоторой необязательностью и противоречивыми рекомендациями после наведения справок, я всё же принял решение начать рабочие отношения. И не ошибся...

Тренажёрный зал и сауна уже несколько лет работали в режиме с 10 до 23 часов без выходных, а сауна по предварительному заказу круглосуточно. Дежур-

*«Невозможно»  
- всего лишь  
слово, за  
которым  
прячутся  
маленькие  
люди.  
Я не признаю  
этого слова,  
его для меня  
просто  
не  
существует.*



ные администраторы работали посменно, по графику два дня работы, два дня отдыха. В целом система сложилась и была отработана. В зале был тренер, продавалось спортивное питание. И всё бы ничего, если бы не ночные заказы на сауну. Дневной администратор даже за деньги остаться до трёх – четырёх утра не мог, так как ему нужно было успеть доехать до дома, поесть, поспать и к 10 утра ехать обратно на смену. Отказывать клиентам в услуге смысла тоже не было – зачем тогда тратить на рекламу? Долгое время мы выходили из положения, привлекая ночных дежурных со стороны. Как правило, это были люди, жившие неподалёку и работавшие посменно на основной работе. За почасовую оплату они соглашались прийти ночью на несколько часов, открыть помещение, включить электропечь, сделать в конце уборку и так далее. Но всё это было не очень удобно, потому что не всегда удавалось вызвать ночного администратора. То он был не на связи, то не мог прийти, так как утром ему предстояла основная работа. Приходилось иметь «на подхвате» несколько человек, соответственно всем выдавать ключи от помещений, проводить инструктаж...

К тому же заказ на ночную сауну мог поступить в любое время, и кто-то должен был принять звонок. Пенсионеры за умеренную плату с удовольствием брались за эту работу. Но в системе было задействовано слишком много людей. Приходилось следить за этим весьма нестабильным процессом и постоянно его регулировать.

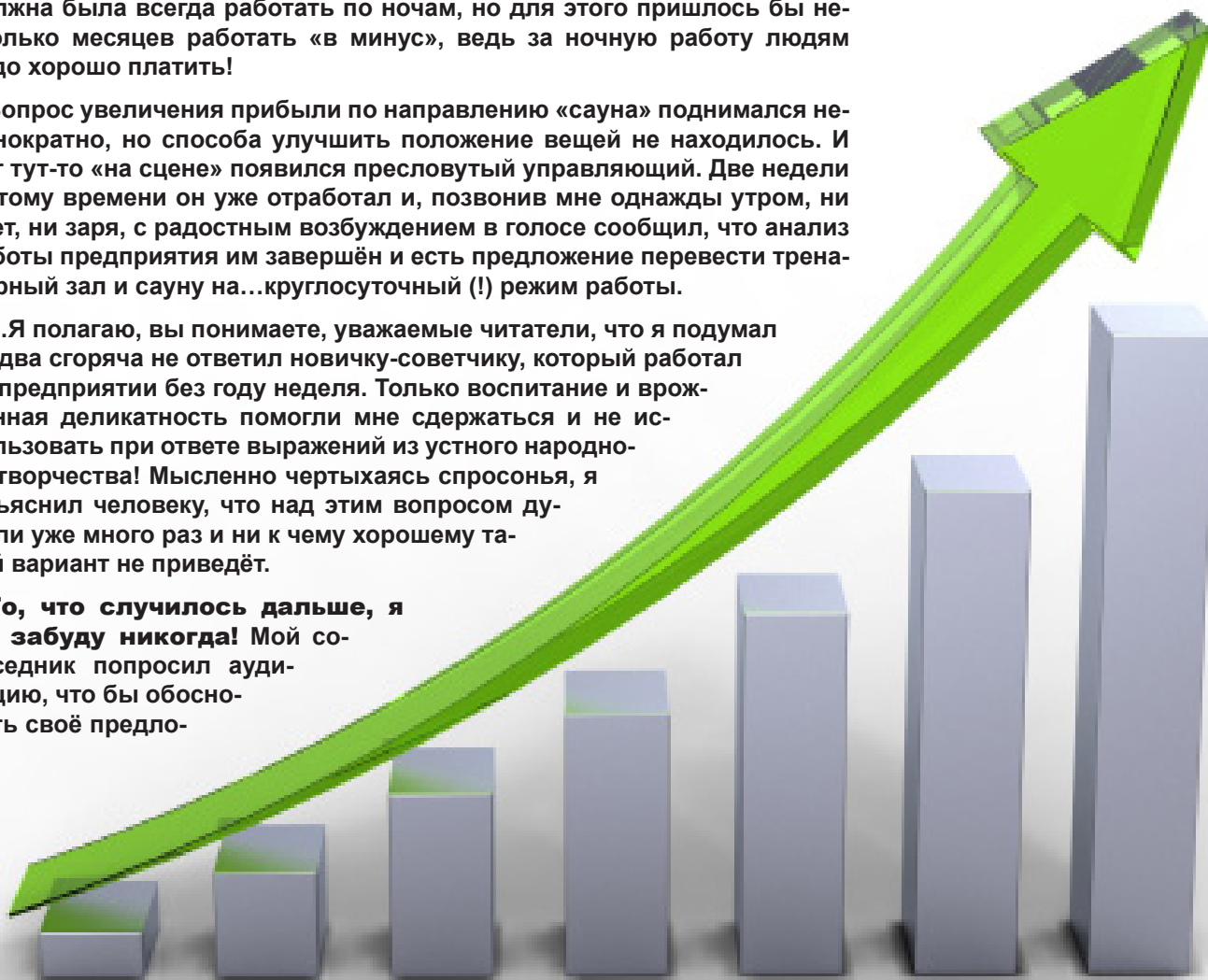
Нанимать отдельных людей на постоянную работу в ночные смены было опять же нерентабельно, поскольку заказы на ночную сауну были не всегда. Получался замкнутый круг: что бы раскрутить сауну, она должна была всегда работать по ночам, но для этого пришлось бы несколько месяцев работать «в минус», ведь за ночную работу людям надо хорошо платить!

Вопрос увеличения прибыли по направлению «сауна» поднимался неоднократно, но способа улучшить положение вещей не находилось. И вот тут-то «на сцене» появился пресловутый управляющий. Две недели к этому времени он уже отработал и, позвонив мне однажды утром, ни свет, ни заря, с радостным возбуждением в голосе сообщил, что анализ работы предприятия им завершён и есть предложение перевести тренажёрный зал и сауну на...круглосуточный (!) режим работы.

...Я полагаю, вы понимаете, уважаемые читатели, что я подумал и едва сгоряча не ответил новичку-советчику, который работал на предприятии без году неделя. Только воспитание и врождённая деликатность помогли мне сдержаться и не использовать при ответе выражений из устного народного творчества! Мысленно чертыхаясь спросонья, я объяснил человеку, что над этим вопросом думали уже много раз и ни к чему хорошему такой вариант не приведёт.

**То, что случилось дальше, я не забуду никогда!** Мой собеседник попросил аудиторию, что бы обосновать своё предло-

*Вопрос  
увеличения  
прибыли  
по направлению  
«сауна»  
поднимался  
неоднократно,  
но способа  
улучшить  
положение  
вещей не  
находилось.*



жение при личной встрече именно с экономической точки зрения. И, конечно же, с выкладками «доходы – расходы». Слава богу, что опыт и чутьё помогли мне не отвергнуть это предложение с ходу.

Расклад был такой: последний год дежурные администраторы получали по 650 рублей за смену с 10 до 23 часов, плюс 100 рублей за уборку после каждой сауны. И это с графиком «два дня работы – два дня отдыха». Выходило в среднем по 11 тысяч рублей в месяц за 15 дней работы с возможностью дополнительного заработка в другом месте.

Новая система оплаты труда, предложенная управляющим, выглядела так: 1 200 рублей за сутки, плюс 100 рублей с каждого часа состоявшейся сауны. График работы «сутки через двое», с наймом третьего человека. Теперь «админ» за 10 суток работы в месяц получал от 16 тысяч рублей минимум (!). Если ночной сауны не было, то человек получал 1 200 рублей за смену и спокойно спал до утра. Если же заказы на сауну были, а теперь дежурный был заинтересован, что бы таких заказов было больше, то выходило до 2 000 тысяч рублей за смену и даже больше (!). Таким образом, все стороны выигрывали: владелец предприятия, работники и клиенты.

**Дополнительная информация.** Расходы по зарплате за месяц, не считая надбавок за «сауны»: 1. По старому графику: 650 руб. (1 раб.день) x 30 дней = 19 500 рублей.

2. По новому графику: 1 200 руб. (1 раб.сутки) x 30 дней = 36 000 рублей.

Большой вопрос: где же здесь обещанная экономия?! Ответ экономиста: дефицит в 16 500 рублей легко перекрывается прибылью от заказов на сауну. Стоимость одного часа сауны 1 000 рублей. Люди заказывают сауну в среднем на 2,5 часа. Это уже 2 500 рублей. Минус 250 рублей в пользу администратора, минус 200 рублей максимум за электроэнергию, смену воды в бассейне, минус 100 рублей износ оборудования, непредвиденные расходы и т. д. Итого прибыль с одного заказа сауны 1 950 рублей. Получается, что 8 заказов по сауне (4 – 6 дней работы максимум) полностью окупают расходы по новой зарплате. Все последующие заказы – чистая прибыль! Плюс прибыль от реализации различных веников, разовых простыней и прочего.

Предупреждая возможные вопросы, сразу поясню, что контроль за приходом денег ночью осуществлялся с помощью электросчётчика. Сидеть с выключенной печкой никто не станет, верно?

Круглосуточный режим работы стал дополнительным преимуществом, или приятным «побочным эффектом» ещё и потому, что некоторым посетителям спортзала было удобно тренироваться с 6 утра, или заканчивать тренировку в первом часу ночи.

Если говорить на языке цифр, то прибыль в целом по предприятию увеличилась на 15 % в месяц. А самое удивительное, что никаких вложений, как это обычно бывает, не потребовалось. Только совет профессионала!

**P.S.** Кстати, сам управляющий тоже не прогадал, поскольку его зарплата напрямую зависела от прибыли!

## Дополнительная информация

**Расходы по зарплате за месяц, не считая надбавок за «сауны»:**

**По старому графику:**  
650 руб.

(1 раб. день) x 30 дней =  
19 500 руб.

**По новому графику:**  
1 200 руб.

(1 раб. сутки) x 30 дней =  
36 000 руб.

Большой вопрос: где же здесь обещанная экономия?!

Ответ экономиста: дефицит в 16 500 рублей легко перекрывается прибылью от заказов на сауну. Стоимость одного часа сауны 1 000 рублей. Люди заказывают сауну в среднем на 2,5 часа. Это уже 2 500 рублей. Минус 250 рублей в пользу администратора, минус 200 рублей максимум за электроэнергию, смену воды в бассейне, минус 100 рублей износ оборудования, непредвиденные расходы и т. д. Итого прибыль с одного заказа сауны 1 950 рублей. Получается, что 8 заказов по сауне (4 – 6 дней работы максимум) полностью окупают расходы по новой зарплате. Все последующие заказы – чистая прибыль! Плюс прибыль от реализации различных веников, разовых простыней и прочего.