

18+



Визиты



KPI



Заказы



История



Оборудование



Синхронизация

Один день в несколько шагов:

Снежная одиссея торгового путника.

Евгений Морозов

Евгений Морозов

**Один день в несколько
шагов. Снежная одиссея
торгового путника**

«Издательские решения»

Морозов Е.

Один день в несколько шагов. Снежная одиссея торгового путника
/ Е. Морозов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-688246-1

Провинциальная Россия, будни торгового представителя Данилы. Его дорога — это не только километры асфальта, но и жизнь во всём её многообразии. Коллеги, продавцы, их конфликты, юмор и таланты. Эта книга не только о продажах — она о нас. О том, как в рабочей рутине раскрывается душа, а простой предмет может стать символом надежды и новогоднего чуда.

ISBN 978-5-00-688246-1

© Морозов Е.
© Издательские решения

Содержание

Шаг первый.	6
Шаг второй.	20
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Один день в несколько шагов Снежная одиссея торгового путника

Евгений Морозов

Корректор Венера Ахунова

© Евгений Морозов, 2025

ISBN 978-5-0068-8246-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Шаг первый.

Подготовка торгового представителя

Кто-нибудь задумывался, для чего торговому представителю нужны все эти шаги в продвижении товара? Почему их должно быть именно три, пять, десять или восемь? И почему так важна строгая последовательность, неукоснительный ритуал их исполнения?

У автора на этот счёт простое мнение: в каждой компании, да что там – у каждого сотрудника, шаги свои. Большие или маленькие, тяжёлые или лёгкие, робкие или смелые, опрометчивые или расчётливые. Но какими бы они ни были, суть одна. Как известно, все дороги ведут в одно место. А место это – Рим. Ну, или месячный план продаж. Какой дорогой до него дойти – решайте сами.

Каждый раз, когда работник торговли или торговый представитель вступает в должность, ему с важным видом объясняют свод местных правил. В некоторых компаниях этих правил особенно много. Случается, что в процессе многодневного ознакомления с концепцией компании и последующей сдачей несчётного количества тестов вспоминаешь зазорным словом тех молодцов и молодниц, кто насоздавал все эти материалы. Иной раз так и подмывает заключить их в дружеские объятия, облить горячими слезами, закутать в крепкие-прекрепкие одежды и... с чувством глубокого удовлетворения поджечь.

Фух, дайте отдышаться, а то заговорился.

Но вернёмся к нашему наболевшему вопросу: во имя чего? Какого рожна? С какого перепуга сгенерированы все эти тесты и концепции?

После долгого и беспристрастного размышления над истоками волшебных формул и рецептов успеха в продажах можно прийти к следующим причинам:

- настоящая потребность креативных, милых и пушистых сотрудников вышеозначенного отдела в реализации заветного желания «наследить». То бишь актуализировать собственное присутствие в корпоративной истории путём создания некоего уникального продукта. Или, если изъясняться уж совсем патетически, удовлетворить врождённую потребность в созидательной деятельности результирующего продукта своей уникальной компетенции;

- здоровый аппетит каждой оптимистично настроенной личности в отделе маркетинга. Ибо энтузиазм – ресурс хоть и бесплотно-бесплатный, но отчего-то всегда в дефиците. Денежные средства – ресурс материальный, и, как водится, на всех не хватает. Каждый знает, насколько актуален процесс пищеварения, вне зависимости от кризисов;

- а потому, что это всё-таки работает, несмотря на все эти переподвыперты! Помогает торговому представителю качественно отработать день в целом и каждый визит в точку в частности, выполнить все КРІ, заработать кучу/кучку денег. Помогает компании наладить крепкие связи с торговыми точками и увеличить выручку.

Из предложенных вариантов причин допускается выбрать лишь один-единственный, самый для вас вкусный и правильный. Впрочем, никто не запрещает взять данный перечень в комплексе, как берут сбалансированный ланч в хорошем кафе. Предупреждаем лишь: возможна индивидуальная реакция и несварение желудка.

Кстати, попробуйте-ка сходу произнести слово «переподвыперты». Не получилось? Не беда. Всё потому, что для любого серьёзного дела требуется тщательная подготовка. Необходима она и для беглого произнесения трудновыговариваемых словесных конструкций.

Вот смотрите: собираетесь вы в дальнюю поездку на автомобиле. Вы же не просто прогреете мотор и пнёте колесо на предмет целостности? Вы выберете дату, проложите маршрут, сложите в багажник чемодан, припасы, запасную канистру... Или возьмём выпечку пирога.

Разве возможно его испечь, не обзаведясь предварительно мукой, яйцами и прочей необходимой всячиной?

Так и здесь. Прежде чем с лёгкостью и триумфом провозгласить сей многосложный «переподвыперт», язык необходимо как следует размять. Словно кот перед прыжком с дивана на подоконник сосредоточенно перебирает лапами, или оперный певец распеваётся перед сложнейшей арией.

Но вернёмся к нашему основному блюду и разложим все ингредиенты на столе нашего воображения.

Вначале я предоставлю историческое обоснование для выбранного объекта повествования, а именно – торгового представителя – и дам короткую справку.

Давным-давно, как это говорится в произведениях русского народного творчества, к работникам торговли на Руси относились положительно. О чудесных приключениях сметливого и славного гусяря-купца Садко сложили былинку, великий поэт М. Ю. Лермонтов написал песню о купце Калашникове, для которого честь была дороже смерти. В советское же время о торгашах отзывались скорее с презрением, нежели с уважением. Но сейчас снова приходит понимание важности данного экономического субъекта в деле распределения материальных благ народного хозяйства страны.

Да что там материальных благ! Для запертых наедине с проблемами в торговых точках дам (именно женщины чаще всего работают в рознице) торговый представитель порой становится и другом, и бесплатным психотерапевтом. Он и выслушивает бесконечные рассказы о тяготах бытия, и утешает, и боль смягчает, сопереживая, как говорится, и в горе, и в радости. И всё это – между приёмкой товара и сообщением из школьного чата, что нужно срочно сдать 500 рублей на подарок учителю физ-ры, у которого день рождения был позавчера.

Основная его задача – выяснить потребности клиента. Основная цель – удовлетворить их и сделать человека счастливым. А что может быть достойнее и похвальнее такого дела?

Предупреждаю заранее – здесь не будет тяжёлой, изматывающей теории маркетинга, переполненной непонятными терминами и сложными формулировками. Автор приложит неимоверные усилия и изыщет, насколько возможно, фиговый листочек теории, которым прикроет откровенную наготу практики работы торгового представителя. Ну, и придаст данному труду налёт художественного произведения, дабы развлечь читателя.

Ибо, как отметил поэт Иоганн Вольфганг Гёте в своей трагедии «Фауст»: «Теория, мой друг, суха, но древо жизни пышно зеленеет».

Соглашаюсь с гениальным немецким поэтом и признаюсь, что сам нередко «смачивал» теорию большим стаканом кофе перед сдачей экзаменов или тестов... а в особых случаях – кружкой пенного или рюмкой крепкого – уже после. При этом всячески призываю читателя данные напитки употреблять исключительно для поднятия настроения, а не во зло себе и окружающим.

А поведаю я о Даниле, торговом представителе, работающем в сфере FMCG, на выделенной территории. Вы знаете, что такое FMCG? Если знаете, то браво – я искренне восторгаюсь вами и выражаю вам уважение! Для остальных же доведу до сведения: эта звучная аббревиатура означает «Fast-Moving Consumer Goods» – товары повседневного спроса. Те самые батарейки, крем для рук, лимонад или пиво, у которых срок годности почти чуть длиннее, чем очередь в кассу.

Так вот, Данила как раз и торгует пивом. С одной маленькой поправкой: юридически он числится в компании-дистрибьюторе с солидным ассортиментом, а фактически – работает на одного конкретного производителя. Давайте договоримся: пусть юридически его наниматель – компания «Форсаж», а вот планы, премии и зарплату ему обеспечивает производитель пива «Альфа». Проще говоря, парень телом – в штате «Форсажа», но душой – в «Альфе».

Надеюсь, схема ясна. Как два пивных барашка на прилавке.

Живёт наш Данила-мастер, обладатель массы сертификатов о прохождении всевозможных тренингов по продажам, в городе Первомайский. И трудится он на просторах этого города, а также в окрестных населённых пунктах S*-ской** области, хотя офис его компании притаился в главном городе региона, S***.

Работает он в основном с направлением Traditional Trade – это классическая розница, те самые местные, зачастую несетевые магазинчики, которых больше одного под вывеской не сыщешь.

И вот тут-то Данила и выходит на тропу ежедневных подвигов:

- он ищет новых клиентов, заключает с ними договоры и пестует уже имеющуюся клиентскую базу;
- собирает заявки и, что немаловажно, денежные средства;
- расширяет присутствие, агитируя за установку фирменных холодильников и увеличивая «дистрибьюцию» – то есть, проще говоря, пробивая своей продукции место под солнцем на самых видных полках;
- «мерчит», то есть выкладывает товар по хитрым схемам-планограммам – этим картам сокровищ, где каждая банка имеет свои координаты;
- и, конечно, размещает рекламные материалы – все эти плакаты и воблеры (такие висяюльки на кассах), превращая скучный магазин в подобие пивного фестиваля.

Фух... Я снова запыхался, перечисляя его будни. Но, поверьте, это далеко не всё!

Кроме того, наш герой заглядывает и в магазины формата Modern Trade – это крупные сети вроде «Магнита» или «Пятёрочки», где его обязанности сужаются до виртуозного мерчендайзинга. А ещё он навещает заведения HoReCa – отели, рестораны, кафе, – где, наоборот, только продаёт, собирает заявки и пропагандирует установку фирменного оборудования.

Я обещал не замусоривать текст теорией, терминами с формулировками и торжественно выполняю своё обязательство! Тем не менее, чтобы погрузиться в грядущий день из жизни торгового представителя, потребуются некоторые пояснения с моей стороны и толика внимания – с вашей.

Знаете ли, дорогой мой читатель, что и автор сего в меру увлекательного произведения тоже, бывает, почитывает книги? Признаюсь в сём со всей возможной скромностью. Не так давно я завершил повторное погружение в серию о Гарри Поттере Джоан Роулинг. И вы знаете, что я заметил? Главный герой там с завидной регулярностью «устремлялся». «Гарри Поттер устремился за Снитчем», «Гарри Поттер устремился неведомо куда», «Гарри Поттер устремился неведомо сюда»... Мне даже кажется, окажись великолепный Гарри в России, и пошли его кто-нибудь на кудыкину гору, он бы не направился, не поспешил и не ломанулся, а непременно и целенаправленно устремился в указанном направлении. Клянусь, он сделал бы именно так! Чего бы ему это ни стоило.

А чем мы хуже Гарри Поттера? Хочется верить, что ничем. Ну, признаем, возможно, мы и не столь героические натуры, как юный волшебник, но вспомним слова Бургомистра из фильма «Тот самый Мюнхгаузен»: «Каждый день мне к девяти надо идти в магистрат... Не скажу, что это подвиг, но вообще что-то героическое в этом есть».

Кстати, и нашему герою уже пора собираться на работу... Так что, дорогой читатель, подобно Гарри Поттеру, давайте устремимся в квартиру Данилы и проникнем в её сокровенную сердцевину – в альков, то бишь в спальню.

Зазвучала приятная и немного грустная мелодия будильника. Рука Даши дёрнулась, чтобы выключить, подавить, «прихлопнуть» беспокоящий звук, исходивший из мобильного. Но не тут-то было. Данила, зная за своей женой такие проказы, убрал сотовый телефон с её прикроватной тумбочки на подоконник. Туда она не могла дотянуться.

Пробудившись и открыв глаза, он ощутил по колебаниям и шороху одеяла, как подрыгалась, а потом затихла Дашкина рука. Послышался её недовольный вздох.

Неумолимо и безнаказанно лилась мелодия Yasumu «Flowstate», капая слёзы печали и кручинясь о начале нового дня.

– Грёбаная пианина... – прошептала Даша, не открывая глаз.

Храбро откинув одеяло, Данила поднялся и опустил босые ноги на прохладный пол. Надел сланцы, отчаянно зевая с угрозой вывиха челюсти, подошёл к окну. Глянул на телефон, ткнул пальцем в светящийся зелёный кружок с цифрами 6:25, провёл от центра к краю. Андроид послушно затих.

За окном небо было ещё тёмным, горели фонари, и в их свете было видно, как снежинки плавно порхали вниз, точно стайка усталых бабочек. Был конец декабря, и мир наконец укрылся снегом.

– Всю ночь девица Пороша ходила по улицам в своём кипенно-белом платье, – тихо проговорил он в сумрак окна. – И сыпалась серебристая пыль с его краёв, засыпая всё вокруг, укрывая серый асфальт и тёмную мёрзлую землю сказочными серебристыми коврами.

Данила обернулся, чтобы проверить, какой эффект его речуга произвела на супругу. Эффект отсутствовал. Жена дрыхла, спала-почивала – её светло-карие глаза были закрыты, милая головка мирно покоилась в сполохах тёмно-русых волос, разметавшихся по подушке.

– Глас вопиющего в пустыне, – сокрушённо вздохнул Данила.

– Бред подвыпившего в квартире, – мгновенно, не открывая глаз, отреагировала Даша.

– Язык твой – враг мой, – обиженно посетовал Данила, хмыкнул, цокнул языком, но мстить не стал. И свет не включил.

Если бы он включил свет, взору открылись бы светло-кремовые тканевые обои и картина над серой панелью изголовья. На полотне (подарок подруги жены) расходились волнами кофейные круги, но в общей цветовой гамме спальни это пятно смотрелось вполне безобидно и даже мило.

Одесную, то есть по правую руку от кровати, вдоль стены тянулась подвесная тумбочка, увенчанная большим круглым зеркалом. В её недрах хранился главный стратегический запас Даши – целый арсенал магических эликсиров и алхимических препаратов для поддержания молодости и умножения привлекательности.

Как-то раз Данила, осмелев, подобрал оставленный на столе тюбик и прочёл, что внутри – «средство для кожи с выраженными несовершенствами». Неугомонный исследователь не ограничился чтением: он тут же принялся строить догадки, что бы это значило, но вскоре бросил и спросил у жены напрямую: так где же у неё означенные несовершенства выражены?

В ответ Дашка довольно хихикнула и прочитала ему лекцию о том, что «это гель, который она использует утром, чтобы смыть гидрофильное масло». Она принялась совать ему под нос разные баночки, тюбики с кремами, комментируя бессистемно, но вдохновенно: «А вот у этого крема слишком плотная структура, а с этим – просто песня, потому что он жирненький! Этот поры не забивает, а вон тот белит, представляешь? На лосьон не смотри – он сомнительный, в составе алкоголь!»

Вот тут отяжелевшие от обилия информации веки супруга распахнулись. Глазки его ожили, в них блеснул огонёк неподдельного интереса.

«А что сомнительного может быть в алкоголе?» – спросил он, отмахиваясь от очередного тюбика перед лицом. Даша ловко стукнула его по лбу тем самым гелем и расхохоталась над тем, как округлились его глаза. Отсмеявшись, она великодушно заключила, что с него на сегодня достаточно просвещения.

Вторая тумбочка, ошуюю – то есть по левую руку от кровати, была вдвое короче первой. На ней горкой лежали две книги.

Какие? Может, наимоднейший бестселлер вроде «Пяти шагов к личностному росту» или суровая «Библия продаж»? Как бы не так! Несмотря на профессию, ничего подобного на тумбочке не водилось. Не было и солидных трудов вроде «Размышлений» Марка Аврелия.

Сверху лежала книга Кира Булычёва «Посёлок» с торчащей из неё закладкой – её Данила читал в текущий момент. А под ней притаился томик Рея Брэдбери «Вино из одуванчиков». Закладки там не было и в помине: в это «Вино» Данила погружался с любого места, когда ему нужно было поднять настроение.

«Сугубо художественная литература» – таков был бы наш вердикт, сумей мы разглядеть всё это в темноте. Что же хранилось внутри тумбочки, он, честно говоря, не знал – там тоже хозяйничала его супруга. Что ж, не будем совать нос в чужие владения и мы.

Он прошёл вдоль стены с белым шкафом-купе – в зеркалах на его дверцах мелькнуло призрачное отражение невысокого (метр семьдесят с кепкой) худощавого парня в трусах и майке. Данила двинулся дальше, в бледный прямоугольник двери в коридор, и, свернув направо, замер на пороге ванной. На выключателе мягко алел индикатор. Данила решительно шлёпнул по нему ладонью и на мгновение зажмурился, ослеплённый светом, хлынувшим из-за двери.

Его взгляду открылась выдержанная в серо-бело-бежевых тонах комната. Стены почти до потолка были закрыты серой плиткой, на фоне которой ослепительно белела ванна (именно ванну, а не душевую кабину выбрал Данила, непреклонный ретроград).

За прозрачной стенкой-перегородкой пряталась белая «лесенка» полотенцесушителя. Белыми же были и полосы плитки, обрамлявшие большое квадратное зеркало, и «лодочка» раковины, стоявшая на светло-коричневой столешнице. Под ней уютно располагалась вторая полка со свёрнутыми в рулоны полотенцами и банными халатами. Напротив, пристроившись к стене, стоял светло-коричневый шкафчик, в недрах которого хранился едва ли не весь арсенал домашней химии, а также ведёрки и разобранные швабры.

Из зеркала на него смотрел сероглазый блондин. Поймав собственный взгляд, он усмехнулся и потянулся к смесителю.

Даниле невероятно нравился его белый смеситель, изгибавшийся над раковиной, словно канцелярская скрепка. Заплатили за него бешеные деньги, но слегка сэкономили, заказав через маркетплейс. Устанавливал эту красоту Данила собственноручно. Прошло уже два месяца, а он по-прежнему каждый раз с тихой радостью любовался дизайном.

Одной рукой он провернул кран, другой нажал на цилиндрическую ручку-выключатель. Ловко направив носик смесителя вверх, он с наслаждением принялся умыться, плеская водой в лицо. Закончив, нажал на ручку и провернул её до упора. Если этого не сделать – вода продолжала бы шуметь, а счётчик – мотать. Он уже проверял. Аккуратно развернул носик вниз и к стене.

Умывшись, потянулся за стиком дезодоранта, снял колпачок, выкрутил механизм до конца и оценил остатки – на поверхности торчала жалкая корочка. «Сегодня нужно не забыть купить новый, – мысленно отметил он. – Выбрать момент, пока буду бегать по супермаркетам и фотографировать пивные полки».

Вообще это удобно – стоит побегать по магазинам с рабочим визитом, как непременно вспомнишь, чего не хватает дома. Потом – о чём забыл. А в итоге прикупишь и то, что вовсе не требовалось.

Затем Данила «устремился» на кухню. Она была большая и светлая. Сине-белый кухонный гарнитур во всю стену, в котором Данила поменял газлифты на подъёмные механизмы, да ещё вдобавок заморочился с навесными шкафчиками. После установки кухонного комплекта он снял верхние дверцы, чтобы раскрасить их.

Ему с самого детства до мурашек по коже нравился народный промысел – роспись на посуде. У маминой подруги в гостиной, в огромном серванте за стеклянными дверками, стояли белые заварочные чайники, тарелки, чашки – все покрытые замысловатыми завитками синей гжельской росписи. Пока взрослые болтали о скучных вещах, мальчик подолгу стоял у серванта. В сложной, как морозная изморозь на окнах, гармонии рисунка он разгадывал целое

царство: на холодном чистом фоне расцветали ледяные розы, папоротники раскидывали хрустальные лепестки, а жар-птицы, запрокинув изящные головки, рассказывали ему чудесные сказки о тридевятых королевствах.

Но самой драгоценной вещью всё же была деревянная ложка, расписанная под хохлому, – подарок на день рождения. Казалось бы, что здесь особенного? Ведь не дорожущее золото – обычный кусок дерева. Не роскошная корона или царский перстень, а простая ложка. Преображённая кистью мастера в сказку, она стала для него главной ценностью.

И даже когда краска стала облезать с ложки и в ней появился скол, Данила не позволял её выбросить. Он брал её, всматривался в потускневший рисунок, вспоминая её прежнюю красоту и ту детскую радость, которую испытывал, любясь ею. В этих ярких ягодках, стебельках, листочках и птичках не было суетливо-лоскутной пестроты: на чёрном лоснящемся фоне богатство красных и зелёных красок, согретых теплотой жёлтого, обретали скромную законченность форм.

Детские впечатления все ещё жили в нём. Спустя десятилетия он решил поселить ту самую сказку на своей кухне. Отвёз белые дверцы кухонных шкафчиков в гараж к знакомому, где скрупулёзно обезжиривал поверхность, покрывал грунтовкой, наносил слой за слоем белую акриловую краску и затирали её мелкозернистой наждачкой. Сначала хотел использовать трафареты с орнаментом, но передумал. Купил круглые синтетические кисти, краску нужных оттенков – ультрамарин, кобальт синий, белила. Потренировавшись на бумаге, перенёс на дверцы карандашный эскиз и, преодолевая сомнения, взял в руки кисть...

Как ни странно, у него получилось.

Покрыв своё художество лаком и торжественно водворил фасады на место. Дашка, конечно, ворчала – больше для порядка, так как дверцы без шкафчиков резали ей глаза, нарушая понятия о прекрасном.

Но теперь Данила не обращал внимания на интерьер – за полгода семья «Да-Да» (так их прозвали друзья, и не за конформизм, а потому что имена обоих начинались одинаково) успела привыкнуть к обстановке. Сейчас первым делом нужно было заварить чай.

Чем он и занялся: достал пятилитровую бутылку с фильтрованной водой и залил её в чайник. (Вода, кстати, заканчивалась.) Включил чайник и засыпал в заварник иван-чая. Пока вода грелась, переместился на просторную половину кухни, чтобы сделать разминку.

Он вытянул руки вверх, усердно потянулся в стороны. Дашка называла это «потянуться в каждый бок» или «потянуться на все четыре стороны». Потом он начал крутить руки, ладони, ноги, ступни, голову, совершать повороты. Но пока делал гимнастику, Данила не забыл про жену.

– Дашка! – крикнул он в сторону спальни. – Ты там совсем потерялась в дебрях своих грёз? Мне что, уже надо снаряжать экспедицию? Брать розыскных собак для поисков пропавшей? Улю-лю-лю-лю-лю!

– Вопрос остаётся открытым, – прошелестел в ответ голосок из спальни.

– А как же твоя работа? Там тебя люди будут ждать, беспокоиться, тревожиться, задавать друг другу бесконечные вопросы: «А где же Даша, почему же она не пришла на работу? Может, что-то случилось? Ах! И как же мы будем без неё, мы же погрязем в болотах своих проводов, балансов и – в чем ещё там, подскажи, пожалуйста...

– Сколько раз можно подсказывать? – её тихий монотонный голосок запнулся, послышался сладкий зевот, потом, видимо, она потянулась и продолжила: – Я бухгалтер-материалист. Организация, ведение и осуществление учёта материальных ценностей... – она снова замялась. – Обработка документации: счета-фактуры, акты, накладные... Контроль остатков...

Она снова затихла, но Данила не унимался:

– Вот-вот, инвентаризация! Как они будут там, без тебя на этом красочном мероприятии? Они растеряются. Заскучают-затоскуют. Не справятся и подведут руководство! Аяйство-то какое! Вставай, вставай, лежебока, тебя ждут феерические дела на бухгалтерском поприще!

– Даня, оставь моё поприще в покое, – лёгкие недовольные нотки прошуршали в ответ в голосе супруги. – Ему и здесь хорошо, под одеялком. Тут тепло-о-о, уютно и спокойно...

Данила попытался отогнать от себя мысли о Дашиных стройных, но вместе с тем мускулистых, упругих ножках под «одеялком». Вода в чайнике тем временем вскипела, он залил заварку со словами:

– Будь уверена, я о тебе позабочусь! Не оставляю в покое! Сейчас как ворвусь в спальню, как начну тебя обнимать-целовать, а потом вытащу твоё поприще из-под одеяла да на свет!

– Маньяк. Где ты видел свет, темно же на улице...

– А ты глаза-то открой, и увидишь!

– Наглый врунишка... Ты заварочник ополоснул кипятком перед тем, как засыпать заварку?

– Конечно! – нагло соврал Данила.

Он не считал необходимым делать эту процедуру (Даша где-то вычитала, что так чай лучше заваривается), но и спорить с женой не хотел.

Ну, а мы наконец вплотную приблизились к этапу подготовки к продажам!

Данила прошёл в прихожую, открыл светло-коричневые дверцы шкафчика, оделся, натянул синий свитер с горлом, синие джинсы. Подошёл к кофейного цвета пуфику, на котором лежал планшет, подключённый к розетке для зарядки. Он ввёл пароль. Приложение показало сегодняшний маршрут, открывало доступ к заявкам на товары и оборудование, а также к данным по долгам клиентов и плановым показателям. Данила нажал на значок синхронизации – обновления данных.

Он приучил себя делать это каждое утро – ритуал, рождённый одним памятным инцидентом. По негласному правилу, синхронизировать данные следовало после каждого визита, но на старом планшете, который особенно быстро разряжался зимой, это было роскошью. Поэтому Данила отсылал всё разом лишь в конце рабочего дня.

Как-то раз, сделав это, он с ужасом обнаружил, что весь его пройденный маршрут был переписан. Фактически работу предстояло начинать сызнова.

Тревожный звонок супервайзеру прояснил ситуацию: «Я же говорил, утром нужно обновлять приложение! Я вчера новый маршрут забил».

На самом деле, супервайзер такого не говорил. Но ситуацию это не улучшало – менять маршрут он отказался. Через год им, к счастью, поменяли планшеты, и проблема с зарядкой исчезла. Но выработанная привычка осталась. С тех пор утренняя синхронизация стала для Данилы чем-то вроде цифровой аскезы – обязательным условием для выживания в рабочем хаосе, где маршруты могли измениться в любой момент и без предупреждения.

Загрузка данных прошла успешно. Данила открыл список визитов на сегодня.

«Так-так, посмотрим, посмотрим, что день грядущий нам готовит, чего мой взор напрасно ловит... Впрочем, не напрасно. Ага, приготовили мне пятнадцать точек. Одну – как я просил супера – в моём родном городе Первомайске, остальные в селе Житухино... Две точки в селе Ясино и ещё в Пустотеево. Надеюсь, там можно проехать и там не замело».

В Пустотеево была всего одна торговая точка, она была самой дальней на маршруте. Ехать туда Даниле не хотелось. Совершенно не хотелось. Тем более что сегодня вечером у них было собрание в офисе на базе дистрибьютора, и туда надо было ехать сто километров дополнительно к рабочему маршруту. А потом возвращаться домой. Данила решил так: открыть одну точку в городе, потом обзвонить клиентов в своём «городке» – вдруг кому-то понадобится отгрузка на завтра или послезавтра? Он привык про себя называть «Первомайский» городком, хотя это и был городской округ, включающий в себя сельские территории.

Вообще-то у Данилы два дня в неделю были запланированы посещения точек в родном городе Первомайский. Но не всегда ему подавали заявки при посещении. И не на все точки выпадали посещения в еженедельном графике. А так как доставка в его направлении была каждый будний день, он звонил или ездил к клиентам вне маршрута, чтобы собрать заявки. Зачем он обременял себя этим «лишним» делом? Конечно же, для того, чтобы выполнить план продаж!

«Так-так, – продолжал размышлять Данила, – поеду в Житухино к десяти утра, отработаю там, перехвачу булку с мясом и минералкой. Благо, что мне так и так ехать по продовольственным точкам – есть большой выбор. Есть и точки-фавориты, где можно перекусить. Потом, значит, поеду в Ясино, а там уже посмотрю – ехать мне в Пустотеево или не стоит. Перед поездкой открою визит¹ в последней точке в Житухино, сделаю все дела – отфотографирую, заполню все формы в рабочем приложении. После, не закрывая визит, двинусь в офис дистрибьютора. Хорошо, что Житухино по дороге в офис. Ах, да, ведь следующая неделя – последняя²! Нужно ещё успеть выбить и оплатить АКБ до обеда, чтобы сегодня же вывезти его».

«АКБ» – это «активная клиентская база», а «сделать АКБ» – значит обеспечить отгрузку заданного количества товара в разные торговые точки в месяц. На это ставятся планы, а значит, не только наклёвывается премия с одной стороны, но нависает и «морковка» с другой стороны. Так шутили в одной из команд торговых представителей, где когда-то работал Данила: «для торгового морковка и спереди, и сзади». Что же, для торгового что кнут, что пряник – все едино: гони вперёд!..

Нужно учесть, что далеко не во все точки проводилась отгрузка каждый месяц, и тогда торговый выбивал упаковку пива (меньше не засчитывалось) на точку, которая не отгрузилась, оплачивал и вывозил все это в своё удовольствие. А дальше с оплаченным и вывезенным делал, что ему нравилось – продавал, дарил или выпивал. АКБ старались выбивать ликвидный (то есть быстро продающийся) товар, поэтому выбирали марку самого дешёвого пивного напитка «Кружка пенного», а потом продавали за нал клиентам.

Проверив цифры по объёму продаж в литрах, посмотрев, сколько он продал и сколько ему ещё нужно было продать до выполнения плана, Данила убедился, что в этом месяце он выполнит общий план продаж. А вот со спецзадачей у него были проблемы. Ему нужно было продать определённый объем пива «Бочковое светлое», но покупателя на это пиво у него не было. Он поставил это пиво почти во все торговые точки, в какие только можно было. И во многих обслуживаемых Данилой точках это пиво или стояло и не продавалось, или было уже просрочено, и заказывать его там активно отказывались, крайне резко пресекая любую попытку снова навязать эту продукцию.

Впрочем, был ещё вариант в рамках выполнения «АКБ» выбить несколько упаковок этого пива.

Данила вздохнул, выдернул шнур из планшета и положил его на место. Он выбежал через гостиную на длинную лоджию, взял лопату и вернулся в прихожую. Накинув куртку, обулся, прихватил кепку и перчатки, схватил планшет и вышел в коридор. Оказалось, что на улице выпало не так уж много снега. Данила прислонил лопату в уголке от входа в подъезд и пошёл в сторону торговой точки. Рабочий день у него начинался открытием визита и заканчивался им. Между первым и последним визитом должно было пройти не менее восьми часов. Когда торговый открывал визит на рабочем планшете, открытие подтверждалось, только если расстояние между координатами нахождения его устройства и координатами торговой точки не превышало триста метров. Заккрытие торговой точки также требовалось производить с учётом сов-

¹ «Открыть визит» – это значит запустить процесс посещения торговой точки в соответствующем приложении, установленном на рабочем планшете или телефоне торгового представителя. В нашем случае герою нужно нажать на нужную отметку в приложении, которая сработает при соответствии геолокации устройства и посещаемой торговой точки.

² В данном случае – последняя неделя месяца, за которую необходимо выполнить все плановые показатели.

падения координат. Пройдя метров сто от дома в сторону магазина, Данила откинул обложку планшета, вошёл в программу и нажал на открытие торговой точки. Было 6:54 утра.

Сегодня что-то слишком рано начал... Но ладно.

Дождавшись, пока значок подтверждения координат не окрасился зелёным, Данила повернул в сторону машины, припаркованной недалеко от дома. Отключив сигнализацию, он открыл дверь, залез внутрь, снял рычаг переключения передач с положения заднего хода и, выжав сцепление, повернул ключ в замке зажигания. Подождав немного, слушая, как двигатель начал работать тише, убрал ногу со сцепления, потянул рычаг ручного тормоза, вытащил ключ из замка зажигания, включил печку. После этого поспешил домой, помня о лопате у двери.

Конечно, он мог пользоваться автозапуском прямо из дома, но предпочитал зимой не оставлять машину «на ручнике», чтобы не примерзали тормозные колодки.

Дома он снял верхнюю одежду, ботинки, надев сланцы, помчался на кухню. Сполоснув с мылом руки, начал готовить кашу.

– Даша, солнышко, когда ты уже выглянешь? А то на улице действительно темно!

В ответ в спальне завозились и снова затихли. Насыпав в тарелку овсяные хлопья и поставив молоко в кастрюльке на огонь, Данила решительно двинулся в спальню. Даша закрылась с головой одеялом.

– Надо брать это тело в свои руки, – заявил он, громко и отдельно произнося каждое слово.

– Не надо! – резко отозвалась Даша, но было уже поздно.

Данила вытряхнул её из одеяла, сграбастал ойкнувшую жену обеими руками и отнёс её в ванную. Там он поставил её перед умывальником и сказал:

– Кто рано встаёт, тому Бог подаёт.

Даша молчала и мрачно смотрела на него.

– Ну, конечно, ты же бухгалтер-материалист, а значит, ни во что не веруешь. Живёшь, понимаешь, без чести и совести, как все материалисты – сегодняшним днём, а завтра после тебя хоть потоп, пропади всё пропадом.

– Торгаш-проповедник... – хмыкнула жена.

– Запрещённый удар, моя радость! Рефери выносит предупреждение. После третьего ты будешь дисквалифицирована.

– Ты первый начал!

Данила включил воду, наставительно проговорил:

– Лёжа пищи не добудешь!

– Вечером резвился, а к утру взбесился, – Даша стояла насупившись, скрестив на груди руки.

– Ничто так не теряется, как шпильки.

Даша несколько секунд молча переваривала услышанное, потом проговорила:

– Сам ты Наташа. А шпильки твои откуда?

– Долго думала! – обрадованно ответил Данила и побежал на кухню. – Набоков!

– Набок... Набоков... Набоковоман! – спутанное обвинение, спотыкаясь, понеслось ему вслед.



За завтраком Даша успевала всё сразу: быстро и с аппетитом есть овсянку с мёдом, прихватывать бутер с сыром и звонко щебетать, выкладывая свои мысли и чувства. Данила же молча доедал свою порцию и украдкой любовался ею: искорками в её светло-зелёных глазах, пухлыми губками, трогательным носиком и милыми щёчками. И думал, какое же это счастье – встретить такую умницу и красавицу.

– Ты меня совсем не слушаешь! Уставился на меня, как кот на сметану.

– У тебя красивая тушь на ресницах.

– Сомнительная любезность.

– И глаза очень красивые.

– О да, о могучий повелитель комплимента. Между прочим, мне мама говорила, что когда я плачу, у меня глаза делаются совсем-совсем зелёными.

– Даже не знаю, хорошо ли, что я не видел твои глаза совсем-совсем зелёными или плохо...

– Плакать можно и от счастья, – Даша кинула в него скомканной салфеткой.

– Тогда, видимо, плохо, – расстроился Данила.

...В машине Даша выдернула из гнезда автомагнитолы флешку Данилы, швырнула в подстаканник. Затем, уже спокойно, открыла сумочку, достала свою крохотную флешку, воткнула, включила магнитолу. Сначала она поджала губки, закивала головой в такт, но вскоре тихонечко начала подпевать зазвучавшей песне:

– Ла-ла-ла-ла-ла...

Взглянув на сморщившуюся физиономию Дани, она окончательно проснулась, весело хихикнула и запела уже в полный голос под звучащий из магнитолы мотивчик:

– Чё ты такой душный, как старая гнилушка, а ну, не затыкай-ка ушки!..

Данила в ответ разошёлся не на шутку: корчил рожицы, пучил глаза, с хрипом и сопением приставлял сложенные пистолетом пальцы к виску. А Даша только веселилась, хлопала в ладоши и выбивала ритм песенки ему на плечо.

Вдруг она разом прервала «бесилово», вынула телефон и уставилась в яркий прямоугольник экрана.

– Мне очень нравится твоя любовь к движухе на уровне «чё-ты как-ты», и я искренне удручён, что считаешь меня душным, – разочарованно забормотал Данила.

– Ты не душный, ты... аналоговый, – парировала супруга, не отрываясь от телефона, – как твои пыльные книжки. И слово «движуха» тебе не идёт. Выглядит фальшиво, как парик на лысом.

– У каждого свои недостатки, – Данила сделал обиженное выражение лица. – Интересно, в каких это пыльных книжках ты наткнулась на словечко «аналоговый»? Что тебе там понадобилось?

– Справочник по налогообложению, – усмехнулась Даша. – Там про амортизацию основных средств. Я, кстати, ещё калькулятор нашла, на твоих книжках, что на тумбочке лежали.

– Амортизация – звучит для меня слишком угрожающе. Калькулятор в этом смысле гораздо привычнее, – Данила с недовольным видом наклонился в сторону Даши. – Чего это ты там листаешь в своём телефоне?

Жена повернула к нему экран телефона с эскизом геометричной кошки:

– Ищу, куда вписать расходы. Хочу сделать татуху. На лопатке. Это же почти как налоговая декларация – тоже на всю жизнь, если без ошибок.

– Чёрт!

– Ой, всё, забыла я твоего Гоголя со школы, – ответила Дашка, закатывая глаза. – Ты лучше скажи, этот твой литературный «чёрт» – он из-за цены или из-за того, что кошка будет не на твоей шкуре?

– Мне хватит одной кошки, которая сидит со мной рядом, – проворчал Данила. – Но чего с тобой приключилось, что ты решила сделать татуировку? Ты моряк или воровка?

Даша фыркнула.

– Моряк? Нет, я бухгалтер. А это почти то же самое – тоже плаваю, только в цифрах и отчётах. Просто захотелось что-то вечное, что не сольётся с налоговым периодом. И кошка молчаливая будет, в отличие от некоторых.

– Да уж, ты за словом в карман не полезешь. Но я хочу тебя предупредить – ты в своих заплывах загибаешь за буйки.

– Буйки? – Даша скептически приподняла бровь. – Это те, что ты сам расставил? Напомни, кто в прошлом месяце протирал штанишки за сериальчиками вместо Достоевского, а? А кошка мояукая будет, не переживай.

– Какая-какая кошка? – тоненьким голоском запричитал Данила.

– Обычная, – вздохнула Даша. – Без хвоста. Чтоб симметрия была, как в проводке. Тебе не придётся её расшифровывать, как стихи из твоих книжек. Всё просто.

Данила нахмурился.

– Давай так: ты не будешь делать хвост у кошки, а для полной симметрии и саму кошку тоже не будешь набивать, или что там сейчас вытворяют тату-салоны...

Даша работала не очень далеко – всего около километра от их дома. Нужно было доехать до пешеходного перехода через дорогу к железнодорожному переезду, потом нырнуть под мост и проехать метров двести-триста по грунтовке до проходной завода. Многие работники так и поступали – ходили пешком, но Даша предпочитала, чтобы её возили. И Данила с удовольствием её возил, хотя на дороге было неудобно разворачиваться, и после дождя под мостом так заливало, или зимой так заваливало снегом, что приходилось делать большущий крюк: до разворотного кольца, а оттуда ещё несколько километров до проходной. Но сегодня погода была хорошая. Поэтому в 8:08 он подъезжал к проходной завода, где работала жена. За двадцать две минуты до начала рабочего дня Даши.

Машина переваливалась по разбитой грунтовке, плюхнулась в ухабину... Даша схватилась за ручку над дверью:

– Эй, осторожнее! Ты меня не уговорил. Но я, так и быть, отложу татуировку кота. А может, и не отложу. Может, набью бабочку. Или сердечко. Или Алконоста. Но если ты разобьёшь здесь подвеску, следующую татуху сделаю в виде твоего лица с воплем: «Осторожно, яма!»

– Аналоговый алконост... – задумчиво проговорил Данила, тормозя у проходной. – Ты меня решительно удивляешь и заставляешь прийти к выводу, что ты действительно чего-то искала в моих пыльных записках.

– Важно, что сейчас искала в инете. Вот. Искала, как найти общий язык с мужем, окончившим филфак и не ставшим учителем лит-ры. Нашла только картинки. Алконост симпатичный, кстати. Смотрела бы и дальше, но мы приехали.

Она открыла было дверь, но потом снова закрыла и внимательно посмотрела на супруга.

– Ты меня сегодня заберёшь после работы?

– Не успею, у меня собрание в офисе в шесть вечера, сколько там будет продолжаться встреча, непонятно. В лучшем случае час, а потом ехать часа полтора.

– А к семи меня на фитнес отвезёшь? – погрустнела Даша.

– Вряд ли, милая. У меня сегодня «АКБ» – упаковок пятнадцать, мне хотелось бы развезти и продать. Вернуть побольше денег да не таскать всё это на пятый этаж – в машине-то не оставишь. Мороз ударит, пиво замерзнёт, полопаются бутылки в багажнике. И ещё мне бы пристроить куда-нибудь пиво на обмен просрочки – там ещё упаковки две примерно будет... Ну, зато это уже последняя поездка в офис в этом году.

– Ла-а-адно, – Даша суксилась, замолчала, потом вскрикнула: – Воду, воду не забудь привезти, у нас кончилась!

– Да, забыл сразу бутылки взять, – поморщился Данила, – ведь мог бы сразу поехать за водой после тебя.

– Ладно, сбегаете наверх по-молодецки, разомнёшь свои ножки, укрепишь булки. А вообще, давно уже бы купил и поставил фильтр... Ну ладно, пошла я на работу, пока, – Даша вытащила флешку из магнитолы, чмокнула мужа в щёку, вышла и в распахнутую дверь помахала рукой, громко добавив: – Хорошей дороги! Завтра отвезёшь меня на маникюр!

– Спасибо, хорошо! – также громко ответил Данила.

Жена захлопнула дверь. Он проводил взглядом её фигурку в длинном бежевом пуховичке – она легко и не спеша, как снежинка, парила к проходной. Он поставил в гнездо магнитолы свою «шарманку» – так обзывала его флешку Дашка.

– Ну, что же, нас ждут бо-о-ольшие дела, друг Данила! – сказал он сам себе и развернул машину в обратную сторону.

«Фильтр купить, – рассуждал про себя Данила, – фильтр надо ещё найти, чтобы подешевле и качественнее... Потом деньги за него заплатить, а к нему ещё и специальный кран для фильтрованной воды. А сверлить раковину под этот краник неохота. Да и некрасиво это будет. Лучше всего купить смеситель, в котором можно переключать потоки водопроводной воды и из фильтра. Но он дорогой. А к тому же куда девать старый, который совсем ещё не старый?..»

Тем временем темнота отступала, небо начало бледнеть, мимо суетливо мчались машины, в которых сидели ехавшие по своим хлопотливым делам люди, из динамиков мягко звучала песня «Holly night» в исполнении Teddy Swims, отчего Данила чувствовал себя весьма уютно в своей машине. В это светлеющее декабрьское утро пришло в голову, что скоро Новый год. Скоро навстречу ему новогодняя ёлка приветливо распахнёт свои объятия, вся в ярких, блестящих украшениях. Из её ветвей будут с любопытством выглядывать собачки, медведи, сверкающие птицы рассядутся там и тут, шары всевозможных расцветок выставят свои пузатые глянцево-сияющие бока на всеобщее обозрение. Гирлянды оживут, её огоньки запрыгают, закружатся в радостном предвкушении праздника. Ночная тьма уже не будет холодной и мрачной, она вдруг расцветёт новогодними огнями, озарится улыбками и смехом, наполнится добрыми пожеланиями, чарующим, таинственным обещанием радости.

Припарковавшись на том же самом месте во дворе у дома, он быстро поднялся в квартиру, сполоснул пустые пятилитровые пластиковые бутылки и побежал с ними вниз.

А на улице уже взошло солнце и во всю силу светило. Его яркий свет ударил в лицо, лёгкий морозец чистой свежестью зацепил в носу. Прищурив глаза, силясь не чихнуть, Данила пошёл по улице. В руке в пластиковом пакете бились пустые бутылки, словно старались выбраться наружу. «Нет уж, шалишь», – возразил мысленно бутылкам Данила. Дорогу прикрывал тонкий слой снега, выпавшего ночью. Дорогу словно накрыли лёгкой нежной и прозрачной шалью, сквозь которую тут и там проглядывала ржавчина покрытого песком льда. Солнце ласково дышало сверху, а внизу, по дорожке, бегали друг за другом, резвились маленькие искорки. Данила поднял взгляд, и у него захватило дух: воздух искрился, словно был соткан из мириад новогодних гирлянд. А деревья, ещё вчера чёрными трещинами разбивали небо, вдруг наполнились белым хрустальным светом и трогательно приветствовали Данилу, поднимая тоненькие точёные веточки. Настроение стало таким чудесным, что Данила решил сохранить его подольше и пройтись до ларька пешком, через всю эту красоту.

У ларька с водой уже толпился народ. Данила с тоской посмотрел на связки бутылей у людей, стоявших впереди. Вот, мужчина наконец наполнил несколько двадцатилитровок, его сменили мужчина и женщина. Та подставляла пустые бутылки к крану в то время, как её муж, будто трудолюбивый муравей, бегал туда и обратно,нося наполненные бутылки в машину. Эта тягостная очередь, ползущая чёрным червячком к длинному синему ларьку, раздражала и разбивала Даниле сердце. «На миллион, э, нет, милорд, на миллиард маленьких осколков», – решил он. Его очередь постепенно приближалась, а он, томясь, наблюдал, как те, которые впереди, медленно подставляют бутылки, медленно отдают деньги, медленно закручивают крышки, неторопливо натягивают перчатки. Когда подошла его очередь, он мужественно наблюдал, как основательно всё делал мужчина впереди. Данила без возражений и понуканий со своей стороны позволил ему не спеша проделать все ритуалы по оплате, завинчиванию, отряхиванию тары от водяных капель и даже усердное сопение. «Ему бы ещё в носу для порядка поковырять», – рассуждал он про себя. Когда же он поставил на подставку свои бутылки, рядом гроыхнула на подставку свои бутылки женщина. «Это ж надо умудриться – так гроыхнуть

пустым пластиком», – анализировал про себя Данила её действия. Пока наливалась вода, он сунул продавщице деньги. В ларьке принимали только наличку, о чём предупреждала надпись, сделанная чёрным маркером на жёлтом листочке бумаги, прикреплённом к окошку. Женщина рядом начала стучать своими бутылками о бутылки Данилы. Он посмотрел в её юркие тёмные глаза, на лицо, заключённое в тёмный капюшон, отделанный по краям каким-то непонятным пушком.

– Куда же вы торопитесь, женщина, на свадьбу или похороны? – поинтересовался он.

– Ты давай шевели быстрее булками, чего завис, паразит?! – отвечала бойкая женщина.

Данила почитал себя не только добросовестным, но и вежливым человеком. Он всегда со старшими был на «вы». Поэтому, натуга затянув крышки на бутылках, он, уходя, сухо, но вежливо заметил:

– Вы, наверное, когда срать идёте, задницу не вытираете, чтобы быстрее было. Но пахнет не очень, знаете ли.

Вслед ему завьюжило, закружило, посыпалось злобной матерной бранью. Но Данила не слышал, он уходил, наклонив голову, напряжённо таща пакет, склонившись на одну сторону. И уже не замечал белых берёзок, и воздух вокруг перестал мерцать. Он думал, правильно ли это – отвечать грубостью на глупость.

Часы показывали 9:01 утра, когда Данила занёс воду домой. Время убегало, некогда было «рассусоливать», нужно было поторапливаться. Хорошо ещё, что на сегодня не выпало утреннее совещание – четверг был в этом плане свободным днём. А по понедельникам, средам и пятницам в девять утра торговый должен уже начать визит, успев открыть ссылку на онлайн-конференцию. Там сообщали последние новости, спускали распоряжения, принимали отчёты. Если офисные планёрки вёл супервайзер, то онлайн-совещания вёл региональный менеджер. На онлайн-мероприятиях присутствовали все: и супервайзеры, и все торговые. Раньше можно было отсидеться без камеры, потом приказали их включать, а затем и вовсе вышло распоряжение являться на конференцию из машин. Региональный менеджер наугад тыкал в кого-нибудь из подчинённых, делая его ответчиком, и принимался его допрашивать. Иногда хвалил, чаще дотошно и занудно выяснял, почему план не выполнен, почему фотоотчёт такой кривой и так далее. Длились это по полтора часа. Сильнее всего бесило то, что зимой приходилось заводить машину и греть её вхолостую, попутно подзаряжая планшет. ГСМ компенсировали фиксированной суммой, поэтому Даниле претило тратить бензин просто так. Летом в этом плане было полегче, мотор прогревать не требовалось.

«Так, – спохватился Данила, – ехать, ехать! Все звонки будут по ходу визитов».

Шаг второй. Оценка торговой точки

Он припарковался у магазина, вышел из машины, подошёл к входной двери со знакомой расцветкой федеральной сети магазинов, открыл. Пробежался вдоль знакомых мест с тем, чтобы правильно оценить, где находится пиво. «Тёплая»³ полка, как правило, находилась в одном и том же месте, на «холодной»⁴ полке могли вообще не выставлять пиво, а места «ДМП»⁵ менялись очень часто. «ДМП» – «дополнительное место продаж» – эти точки менялись так часто, что к ним невозможно было привыкнуть. «Так, – подумал Данила, – в отделе „холодной полки“ наше пиво есть, согласно регламенту. Холодильного оборудования нашей компании нет, холодильники конкурентов есть. На „тёплой полке“ нужно поработать – там слишком маленький фейсинг⁵. План по выкладке тоже нужно выполнять».

Данила выдохнул, выбрал «фотографирование» в разделе «холодная полка» рабочего приложения на планшете, открыл двери холодильника... и увидел, что его пиво повёрнуто этикеткой назад. Он развернул пиво как требуется, сделал фото. Подождал, пока информация уйдёт на сервер, его фото распознается так, как нужно. Частенько бывало, что его позиции, даже хорошо сфотографированные, не распознавались и не засчитывались.

Ещё раз пробежавшись вдоль тёплой полки, он увидел, что не всё пиво его ассортимента было в наличии, а в частности, не было новинок. Он подошёл к свободной кассе и попросил вызвать администратора или директора. Когда к кассе подошла невысокая полноватая женщина с русо-седыми волосами, убранными назад в хвост, Данила представился:

– Здравствуйте, меня зовут Данила, я «торговый» из компании «Альфа». Подскажите, пожалуйста, у вас нет на складе привоза нашего пива? Если есть, давайте я помогу с выкладкой.

Морщинки на лбу и щеках женщины задвигались, немного разгладились:

– Да нет, всё пиво здесь. Впрочем, зайдите на склад. Проверьте сами.

Она провела его через ряды полок к задней стене помещения, набрала код, они вошли на склад. Данила отметил в уме номер кода «13».

– Ну вот, смотрите сами, – она развела руками, – сегодня грузчика нет, может, что и найдёте.

– Спасибо, – ответил Данила и осмотрелся.

Слева был рабочий стол с компьютером, его окружали тележки со снеками. Прямо впереди тоже была тележка с лимонадами, за ней поддоны. Он прошёл, осмотрел, сдвинул несколько упаковок в сторону. Увидел две паллеты с новинками, подтащил их к двери. Пробежался вдоль склада мимо стен со стеллажами, увидел ещё колонну из паллет пива, в самом низу увидел «своё» пиво. Аккуратно переставляя упаковки, вытащил нужную, остальные вернул на место. Донёс упаковку к выходу со склада, нашёл свободную тележку, загрузил паллеты, выехал из склада.

Но, прежде чем выложить продукцию, нужно было проверить планограмму с правилами по выкладке продукции в магазине и проверить место новинок. Он снова прошёлся вдоль полок, увидел: в файле на скрепке висит стопка жёлтых листочков. Данила вытащил листки из стопки, начал пересматривать. Дойдя до конца, он не обнаружил новинок, огорчился и начал было заново просматривать все листочки, но передумал и начал искать дату документа. Уви-

³ «Тёплая полка» – обычная полка.

⁴ «Холодная полка» – холодильник.

⁵ «Фейсинг» – количество бутылок/банок, выставленных в ряд этикеткой вперёд, к покупателю, от англ. «facing».

дев, что планограмма месячной давности, Данила снова пошёл на склад, держа в руке файл с листочками.

– Извините. А у вас нет свежей планограммы?

Женщина сидела за компьютером спиной ко входу. На жилетке выделялась белая надпись «Директор». Она обернулась к нему.

– Там, в торговом зале есть, ищите.

– Да, нашёл. Но она месячной давности. Вот, посмотрите, – он протянул ей листки, чтобы она могла удостовериться, – наши новинки появились в этом месяце в ваших точках, поэтому их нет здесь, и я не понимаю, как их выкладывать.

Женщина проверила, вздохнула, снова отвернулась к компьютеру, опустив подбородок на ладонь руки, опирающейся локтем на стол.

Данила терпеливо ждал, раздалось жужжание принтера, Данилу осенило. В рабочем приложении мог появиться в каком-нибудь разделе запрос на фото планограммы. Он на планшете зашёл в программу, в ней вышел из раздела фотографирования, пробежался по разделам, поставив по памяти галочки о состоянии магазина, выкладки, оборудования, проверил маркетинговые акции. Среди списка он увидел вопрос: «представлена ли в магазине планограмма по новинкам?» – далее бегунок «есть/нет». Он двинул его в «есть», открылось окошко и требование произвести фотографию. Данила отменил фотографирование и снова начал изучать разделы. Так, он увидел новую секцию, в которой торговые должны были забивать цены конкурентов в магазинах федеральных сетей.

Принтер между тем завершил печать, женщина щёлкнула степлером и протянула Даниле стопку бумаг. Он взял, начал ускоренно листать и проверять новинки из ассортимента своей компании. На пятом листе он их обнаружил.

– У меня к вам ещё просьба. Не могли бы вы распечатать для меня пятый листок?

– Зачем он вам? – насторожилась женщина.

– Понимаете, мне нужно делать фотографии планограммы в месте, где наши новинки. Такое вот требование. Без фотографии я не смогу закончить визит. И знаете, практика показывает, что не всегда в магазинах планограмма есть. Бывает так, что нет директора в магазине, а администратор просто не в курсе или ей некогда. Сегодня я должен побывать ещё в нескольких точках вашей сети, этот листочек с нашими новинками мне бы очень помог с фотографированием. На всякий пожарный.

Даниле повезло – женщина не стала возражать, пожав плечами, потыкала в клавиши компьютера и выдала ему аж два листочка, сказав:

– Вот – на всякий случай.

– Спасибо! – поблагодарил Данила, улыбнулся, положил файл магазина с планограммами и свои листочки в корзину и помчался назад к полкам.

Сначала он повесил файл со стопкой планограмм на место, потом высвободил место под новинки, а выложив их, занялся выкладкой оставшейся упаковки. Затем он прошёлся вдоль рядов, задвигая продукцию конкурентов, выдвигая собственную. Выложив продукцию как нужно, он стал фотографировать справа налево, стараясь, чтобы изображение в кадрах было ровным. Здесь это было возможно, поскольку расстояние между рядами было широкое. В узких проходах приходилось изворачиваться по-всякому – в прямом смысле этого слова. В некоторых случаях нужно было наклоняться, застыть в полуприседе, изгибаться набок, выкручивать руки и ловить камерой нужный ракурс.

Данила проверил фотографии, переснял одну, побежал фотографировать ДМП. Он сфотографировал одно из них в раздел «тёплая полка», чтобы это дало ему добавочный фэйсинг («ДМП» в зачёт фэйсинга не давало). Затем он вернулся к «тёплой полке», вернул весь товар на место, кинул порванные упаковки в тележку и отвёз их к двери склада. Он сфотографировал планограмму новинок и начал забивать в опроснике цены на продукцию конкурентов.

Тут ему пришлось побегать, потрудиться – искать требуемые позиции в выкладке было непросто. Взгляд разбегался, приходилось снова туда-сюда, сверять ценники одних и тех же позиций на разных местах выкладки. В конце концов, закончив, он нервно закрыл визит. Общее время, проведённое в точке, показывало почти 3 часа, хотя, на самом деле, он провёл здесь чуть больше часа.

Было уже 10:12, когда он завёл машину.

Снежинки падали на лобовое стекло автомобиля, оставляя мокрые следы. Пока ехал по городу, звонил клиентам, спрашивал про заявки и просил высылать их в мессенджер. Он опасался не успеть со всеми визитами до поездки в офис, хотя план и был выполнен. В клиентской базе у него был оптовик, который брал товар, как правило, раз в месяц, иногда два. В начале месяца отгрузка уже была, и Данила рассчитывал, что будет отгрузка под конец декабря. Уже выехав за город, он набрал номер телефона менеджера компании-оптовика «Эврика».

– Здравствуйте, Ирина...

– Привет, Даня.

– Как у вас дела?

– Нууу. Вот если заберёшь у нас хотя бы одного котёнка, будет получше.

На базе у «Эврики» обитала кошечка, которая регулярно приносила котят, а по результатам этих праздников плодородия добросердечные сотрудницы ломали головы сначала себе, потом морочили головы клиентам и торговым, пытаясь пристроить детёнышей. Данила уже сфотографировал три пушистых комочка, разослал по знакомым, но никто не хотел взять себе котёнка. Даша в принципе была не против питомца, но яростно возражала против кошачьей шерсти и лишних хлопот. Даша гордилась тем, что проводила уборку пылесосом в квартире чётко два раза в неделю. Иногда она ставила на вид, что супруг всего лишь раз в неделю делает влажную уборку. Предложение поменяться обязанностями отвергала с видом крайнего негодования.

– Да вы же знаете, мне не котёнка, а ребёнка надо заводить, Ирина. Во-о-от, как появится, откритится, отплачется, отпишется, откакается, подрастёт немного, а мы выспимся, после этого можно и подумать насчёт котёнка.

– Понятно... Чего звонишь тогда?

– По задолженности звоню. У нас с вами просрочка небольшая. Нужно бы погасить.

– Погасим. На этой неделе. И заявочку прими. В пятницу привезёте?

– Ну если сегодня по мессенджеру пришлёте платёжку, желательно до четырёх часов дня, то завтра привезём.

– Ну хорошо... Записывай тогда. Поддон «Кружки пенного», паллет двадцать «Жажды».

– «Жажду» полтора литра положить?

– Да, их. Почём у тебя банка?

Данила назвал цену.

– Нет, дорого. Значит так оставляем.

– Ирина, послушайте, возьмите у меня энергетик.

– Да у нас есть энергетики.

– А моего нет. У нас по цене-качеству хорошее соотношение. Я вам уже говорил, что у меня в розничных точках тоже поначалу не хотели брать. Но выкладка сделала своё дело – энергетики понравились, расходятся неплохо.

– Да ну, не надо нам. Вот котёнка возьмёшь, тогда поговорим.

– Это шантаж, дорогая Ирина!

– Ну что ты. А всё-таки котёнка возьми. Да и денег у нас нет.



Данила с облегчением перевёл дух, когда зашла речь о финансах. Он уже готов был ради эксперимента предложить взять котёнка, но сделка ему казалась неэквивалентной – котёнок в обмен на три упаковки энергетика.

– Да ладно, тоже мне большие деньги. Банка стоит сорок рублей. В упаковке их двадцать четыре. Сорок на двадцать четыре – девятьсот шестьдесят рублей. Это что, большие деньги?

– Ну ты же не одну упаковку захочешь сбагрить!

– Ну смотрите, у нас в маленькой упаковке шесть штук. Это двести сорок рублей.

– Ну нет, шесть штук – это слишком мало.

– Да я о том же. Поэтому вот что я предлагаю: возьмите упаковку – двадцать четыре штуки самого ходового вида – синего, а белый и красный мы вам намиксуем в одну другую упаковку. Как вам такой расклад? Сумма даже меньше двух тысяч получается.

– Ну ла-а-адно. Положи три упаковки. Скидки только чтоб не забыли проставить! И чтобы пиво совпадало по месту розлива в ЕГАИС⁶ и на бутылках!

Скидки и разночтения в отметках ЕГАИС и фактических местах производства были проблемой не только для покупателя «Эврика», но и для торгового представителя Данилы тоже.

– Хорошо, я проконтролирую. Скиньте мне платёжку только сегодня до четырёх, а то заявка не уйдёт на завтра.

– Скину-скину, ну всё, пока.

– До свидания, Ирина, спасибо.

– Спасибо – слишком мало, – проворчала Ирина в ответ, – котёнка взял бы!

– Значит, придётся взять. Но не сейчас.

– Ладно, пока.

В трубке щёлкнуло.

Когда он подъехал ко второй торговой точке, это уже было в Житухино. Это был магазин другой федеральной сети. Снегопад усиливался, и в этом посёлке уже насыпало порядочно. Данила остановился на парковке, пошёл внутрь. Его ждал привычный ритуал – предварительная пробежка по магазину, оценка месторасположения пива, оценка ассортимента. Здесь не нужно было фотографировать планограммы, но требовалось зафиксировать цены конкурентов. Всё это он проделал, потом начал «вытягивать» фейсинг – переставлять банки и бутылки так, чтобы его ассортимент был представлен лучше.

– А вы что тут делаете? Зачем вы переставляете бутылки?

Рядом стояла русоволосая женщина средних лет в тёмной жилетке и корпоративной толстовке.

– Здравствуйте, меня зовут Данила, я работаю в компании «Альфа». Мы производим это пиво, которое я расставляю.

– Зачем вы это делаете? У нас есть свои планограммы выкладки, которые мы сами делаем. Нас вообще-то штрафуют за неправильный мерчандайзинг.

– Я вас понимаю. Вы мне разрешите только сфотографировать, а я потом всё верну на место.

– Ну хорошо, – голос женщины всё ещё звучал напряженно, – но вы потом точно поставьте всё на свои места. А то приходят такие, как ты, постоянно, переставляют-переставляют, а потом нам приходится за вами расхлёбывать. А уж поверьте, у нас работы и без этого здесь хватает.

– Прекрасно вас понимаю, как вам тут непросто – уж извините нас, незваных переставляльщиков. Обещаю, что всё верну на свои места, вы не переживайте.

Данила и вправду представлял, как им непросто. Он постоянно бывал в магазинах разных сетей и видел: грузчики-мужчины были тут большой редкостью, а потому женщины, словно муравьи, не только переставляли, но и таскали тяжеленные упаковки. В больших гипермаркетах ещё можно было использовать тележки – ширина проходов позволяла. Но существовали и сетевые магазины-«крошки», работавшие в тесных помещениях. Когда Данила только начинал в «Альфе», он как-то раз стал свидетелем привоза в такой точке. С удивлением он наблюдал, как ящики с алкоголем сгрузили с машины, а потом женщины тягали их, выстраивая ровные колонны. Он рванулся помогать – те лишь снисходительно посмеялись над ним.

⁶ ЕГАИС – Единая государственная автоматизированная информационная система. Это инструмент государства для контроля за производством и оборотом определённых видов продукции на территории России, в частности алкогольной.

Со временем Данила привык к такому положению дел и перестал кидаться на помощь. Но всякий раз, глядя на женщин, ворочающих тяжести, он ловил себя на одной и той же мысли: «Вот и Даша могла бы так надрываться». И от этой мысли на сердце становилось горько.

Когда он ставил бутылки и банки на место, зазвонил телефон.

– Алло, слушаю вас.

– Здравствуйте, меня зовут Сергей, я из компании «У». Вы общались с моим супервайзером, он дал мне номер вашего телефона.

Какое-то время назад Данила откликнулся на вакансию в крупной FMCG-компании. Его манила возможность получить корпоративный автомобиль: продав свой, можно было погасить часть ипотеки, не тратясь больше на бензин и амортизацию. После разговора с супервайзером ему и предложили пообщаться с Сергеем – опытным торговым, который работал на подменах по всему региону.

– Да, Сергей, слушаю.

– Мы могли бы встретиться сегодня? Я сегодня в вашем городе.

Данила мысленно выругался – так невовремя!

– В принципе, да, но я сейчас в Житухино, а после обеда мне в S*** надо, в офис.

– Можно пересечься и в Житухино. Я вам расскажу о нашей работе, покажу кое-что. Я сам из S, поэтому тоже поеду домой.

– Хорошо, договорились. Ориентировочно на два часа, полчаса устроит?

– Вообще-то нет, нужно обсудить всё, да и покататься по точкам. Так что часа два как минимум.

– Ну-у-у, давайте посмотрим по обстоятельствам, – двух часов у Данилы, конечно, не было. – Тогда в два, на въезде в Житухино.

– Договорились. Я буду на белой «***»⁷ 262 номер.

– Ну всё, на связи!

Данила закончил вызов, открыл планшет. Нет, визит ещё не был закрыт. Он вздохнул с облегчением – лучше лишнее время в визите, чем в дороге. Тем более ему ещё предстояло «выбить АКБ». Было 11:15.

Планшет с рабочим приложением ему выдавал работодатель, а программу для расчётов с клиентами и финансовой отчётности предоставлял дистрибьютор. Её Данила установил на свой личный телефон. Так и вышло разделение: обычные заявки он вёл на планшете, а заявки по АКБ – в приложении дистрибьютора на своём смартфоне.

Он начал выбивать заказы на тех клиентов, которые у него не брали товар в этом месяце. В декабре у него забрала пиво большая часть клиентской базы, были и новые клиенты, но выставяемые показатели АКБ не стояли на месте, план неумолимо рос. Ещё оставалось выбить четырнадцать упаковок.

Данила мысленно прикинул: в упаковке девять «полторашек». Самая ходовая, «Кружка», стоила восемьдесят рублей. Итого: $80 \times 9 \times 14 = 10\,080$ рублей. Десять тысяч с хвостиком.

Потом он сообразил, что для выполнения спецзадачи ему нужно продать всего четыре упаковки «Бочкового светлого». Это оказалось не так безнадежно, как он думал. «Бочковое» тянуло на сто десять рублей за бутылку. Таким образом, он выбивал десять упаковок «Кружки» и четыре «Бочкового». Он вытащил блокнот из сумки и быстро-быстро застрочил:

Десять упаковок «Кружки»: $80 \times 9 \times 10 = 7\,200^$

Четыре упаковки «Бочкового»: $110 \times 9 \times 4 = 3\,960^$

Итого: 11 160 рублей.

⁷ Имеется в виду марка машины.

Одиннадцать тысяч сто шестьдесят. Именно эту сумму ему предстояло заплатить сегодня. Пока он забил только заявки на клиентов, через несколько часов они обработаются в системе, и он сможет перебросить в 1С задолженность с клиентов на себя.

Работа с самовывозами по АКБ заняла минут тридцать. Он нажал кнопку синхронизации на телефоне и, пока данные уходили в сеть, открыл планшет и быстренько оформил заявку для «Эврики». Затем закрыл визит в текущей точке – с открытым визитом заявки не отправлялись – и запустил синхронизацию на планшете.

Пока шла «синхра», он уже двигался к следующей точке, всего в двухстах метрах. Гео-локация позволяла открыть её заранее. Данила сначала открыл ту, что подальше, чтобы время визита текло, пока он идёт. Минимальное время на точку составляло пять минут, а в среднем за день должно было выходить не меньше двадцати. На ходу он тыкал в планшет, передвигая бегунки с ответами.

В магазине, куда он направлялся, торговля шла бойко, очереди стояли от слова «всегда», но пиво Данилы расходилось из рук вон плохо. Хозяин закупался лишь потому, что Данила когда-то выдал ему холодильник, а Даниле нужна была эта точка для выполнения АКБ. Заказывали там всего три позиции – для фирменного холодильника маловато. Поэтому свою продукцию он выкладывал в холодильник к конкуренту, фотографировал – и ему засчитывали. В обычных торговых точках (Traditional Trade) с фейсингом особенно не заморачивались.

Придя в точку, он поздоровался в пустоту – за прилавком стояла жена хозяина, молодая ещё женщина с погасшим взглядом, медлительная в движениях. Она никогда не отвечала на приветствия. Данила глянул на холодильник, увидел, что продавшегося пива никак не потянет на заявку, «отфотографировался» и уже направился к выходу.

– Эй, привет, куда пошёл!

Как чёртик из табакерки, из-за угла вынырнул хозяин – невысокий, поменьше Данилы, парнишка с круглым лицом и стрижкой «под расчёску», отчего голова походила на горошину. Или на смайлик – его рот всегда был растянут в весёлой, плутоватой улыбке. Сунув ладонь в ладонь Данилы, он уставился на него узкими хитрыми глазами и быстро затараторил:

– Чего это ты уходишь, а ничего не купил?

– Да мне ничего не нужно, Тимур.

– Как ничего? Вот... – откуда-то жестом фокусника он вынул батон колбасы и протянул Даниле. – Колбасу возьми! Свежая!

– Ты вот лучше у меня энергетиков возьми, а то холодильник-то наш у тебя стоит, а заказов нет.

– Не-е-е-ет, энергетиков не возьму, невкусные они у тебя.

– Да ты что, все, что у тебя в магазине, перепробовал? Ты чего, берёшь только то, что самому нравится? – возмутился Данила.

– Нет, не возьму энергетиков, – ответил Тимур, настырно суя ему колбасу. – Купи вот, недорого, свежая! Только вчера привезли!

– Вчера привезли? Это слишком для меня. Нет, я свежую не люблю, тошнит меня от неё, понимаешь? Я в трёхлетней просрочке души не чаю. Как появится у тебя такая, сразу дай знать, – шутливо отбивался Данила и переходил в наступление: – Вот холодильник у тебя заберу, что будешь делать? Возьми у меня упаковку «Бочкового».

– Да куда мне? Вон стоят твои бутылки, не продаются...

– Энергетики у тебя продавались!

– Нет, не возьму энергетиков, – упрямо возразил хозяин.

– Тимур! – визгливо закричала его супруга из-за прилавка. – Иди работать давай!

– Ладно, пока, – Тимур сник и как сквозь землю провалился вместе со своей колбасой.

Данила вздохнул и пошёл к машине. Пока шёл, как раз набежало минимальное время визита – пять минут. Он закрыл его и открыл следующий.

Новый визит снова был в магазин федеральной сети. Данила ездил сюда несколько лет без проблем, но месяца два назад появилась новая директор. Сначала она не обращала на него внимания, так же, как обычно дворняжка не удостоивает вниманием прохожего. Он приходил, что-то сдвигал, что-то фотографировал, и, вероятно, в её сознании он был не более чем мухой, ползущей по оконному стеклу в летний вечер. Со временем у женщины включился охранный инстинкт, и она начала предъявлять вопросы к «залётной мухе»: чем эта муха занимается, зачем фотографирует и какие у насекомого есть документы? Данила отшутился выражением из старого мультфильма: «Уши, лапы и хвост мои документы». В ответ директор пригрозила, что не пустит его в магазин в следующий раз.

Года два назад коллега с отдалённой территории жаловался ему на ту же проблему: в некоторых сетевых магазинах его не пускали и не давали фотографировать. На собраниях он жаловался и просил выдать специальное удостоверение мерчандайзера. Супервайзер в ответ пожимал плечами, закидывал нижнюю губу на верхнюю: к удостоверению нужна медицинская книжка, а она стоит денег. Неясно, захочет ли компания компенсировать затраты, а книжка стоит дорого, сам торговый, может, и не захочет купить её, и может, лучше и вовсе без удостоверения мерчандайзера обойтись... Но начальник обещал «связаться с центральным офисом, выяснить, уточнить» и т. д. Коллега сменился, появилась новая торговая, у неё вроде тоже были проблемы, но как-то она с ними справилась. Когда появился новенький на той территории – начал звонить Даниле, жаловаться на усатую женщину-директора и спрашивать, что ему делать. Данила в ответ посмеивался и советовал подарить ей на 8 Марта бритвенный станок, крем для бритья и лосьон. Рекомендовал не паниковать и делать своё дело – ведь закона, запрещающего фотографировать в магазине, нет.

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.