

Сергей Земский

Лихо но не слабо



Сергей Земский

Лихо но не слабо

<https://litres.ru/73936626>

SelfPub; 2026

Аннотация

Ситуации на которых строились отношения в 90-е годы. . Тогдашняя эпоха характеризовалась непредсказуемостью: сегодня ты нищий, завтра — миллионер, а к вечеру снова можешь оказаться у разбитого корыта. Отчасти это правда, но существовал и суровый закон: богатые становились еще богаче, а бедные... ну, они не совсем нищали.

Содержание

Глава 1	4
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Сергей Земский

Лихо но не слабо

Глава 1

Между Диким Западом и "МЕНАТЕП"

Сравнивая нашу жизнь в девяностые с Диким Западом, можно сказать, что последний был просто вечеринкой по случаю найденного кошелька. Тогдашняя эпоха характеризовалась непредсказуемостью: сегодня ты нищий, завтра — миллионер, а к вечеру снова можешь оказаться у разбитого корыта. Отчасти это правда, но существовал и суровый закон: богатые становились еще богаче, а бедные... ну, они не совсем нищали.

Как я оказался в компании "МЕНАТЕП", где мне поручили наладить направление по продаже кондиционеров, уже не помню. Проведя анализ рынка, я убедился: куда ни глянь — везде была свободная ниша. В стране просто ничего не было. Кондиционеры из Баку не могли покрыть даже малую часть спроса. Но самое интересное, что и спроса как такового не существовало. Кому придет в голову покупать дорогой кондиционер, когда можно просто помахать перед собой старой газетой? Спрос нужно было создавать с нуля.

Офис "МЕНАТЕП" был стилизован под американскую киноклассику: рабочие места, разделенные перегородками, располагались по кругу в здании, кажется, бывшей медицинской клиники. Президент компании заседал в просторном, но закрытом стеклянном кабинете, где проходили совещания и переговоры. Все было необычно, интересно и немного пугающе. Вспоминался фильм "Начальник Чукотки" и их прибытие в Сан-Франциско. Примерно так же неуклюже и неловко мы чувствовали себя перед американцами, особенно перед нашими компаньонами из "American International MBL Group". Расшифровка "МБЛ" оказалась простой: "Миша-Боря-Леня". Из этой троицы только Леня родился в Америке в семье русско-еврейских эмигрантов, а Миша и Боря были представителями последней волны эмиграции, вышедшими из комсомола. Наш офис был подразделением, но иногда к нам навещался сам Ходорковский. За час до его приезда охрана тщательно проверяла помещение на наличие посторонних предметов. Визит главы компании напоминал военную операцию — зрелище было эффектным и убедительным. Убедительным в том смысле, что действительно было что и кого охранять.

В этот момент я вспомнил нашу деятельность на "Кадашах". Долгое время мы жили спокойно, пока нам не "приставили" службу безопасности из двух сотрудников КГБ. Не прошло и двух недель, как они пресекли два покушения на меня и Сашку, а также ограбление инкассаторской машины.

Мы терпели три месяца, но когда для предотвращения похищения кого-то из нас с целью выкупа потребовалось бы колоссальное финансирование, мы сдались и согласились быть "похищенными" иностранными спецслужбами.

Особое внимание в офисе уделялось субординации. Моя должность звучала как "Директор департамента кондиционирования". За перегородкой сидели две женщины из "Департамента строительства", также присутствовали "Департамент маркетинга и рекламы" и еще несколько "департаментов". В каждом из них обычно работали директор и заместитель. Я же в своем департаменте был единственным и неповторимым, что позволило мне, не отвлекаясь, составить бизнес-план развития и выхода на рынок.

Из Америки нам прислали оконные кондиционеры и воздухоочистители. По их внешнему виду я догадался, что они были взяты с завода по программе утилизации, и мои американские партнеры уже получили за них деньги. Однако на наш рынок активно наступали японские сплит-системы, а оконные кондиционеры постепенно уходили в прошлое. Чтобы разнообразить ассортимент, я запросил поставку сплит-систем, и мне прислали два образца, чему я был несказанно рад.

Рабочие дни шли своим чередом, нам регулярно, без задержек, выплачивали зарплату, хотя продаж и не было. Причина была одна: американцы предложили свой, весьма своеобразный, способ реализации. Они хотели, чтобы мы разве-

сили все кондиционеры и воздухоочистители по магазинам на условиях реализации, а деньги собирали потом. На первый взгляд, все выглядело логично, но для нашей страны такой подход был неприемлем. Нужна была "изюминка", и я ее нашел.

Натолкнула меня на эту мысль начальник "Департамента строительства". Как я уже упоминал, она сидела за соседней перегородкой. Я периодически включал свой воздухоочиститель, который больше напоминал старый ящик для хранения картошки. Действительно, воздух становился чуть прохладнее, и казалось, что даже дышать становится легче. Однажды, когда я снова включил свой "ящик", она подошла и спросила, что это за чудо-техника. Я объяснил, что это воздухоочиститель, и он, хоть и неказистый, но работает. Она задумчиво посмотрела на него, потом на меня, покачала головой, и я почувствовал, что стою на пороге чего-то интересного.

Мне подумалось, что использовать наши воздухоочистители можно не просто как приборы для улучшения качества воздуха, а как некий символ статуса и заботы о здоровье. В то время люди только начинали задумываться о таких вещах, а мы могли бы стать пионерами. Идея была в том, чтобы позиционировать их не как бытовую технику, а как элемент престижа, как нечто, что отличает "продвинутых" людей от остальных. Мы могли бы проводить презентации, где демонстрировали бы, как наши приборы очищают воздух от

пыли, аллергенов и даже запахов, создавая в доме атмосферу чистоты и комфорта.

Я был на коне. Это была та самая "изюминка", которая могла перевернуть игру, и я начал разрабатывать маркетинговую стратегию, основанную на этой идее. Вместо того, чтобы просто продавать кондиционеры и воздухоочистители, мы начали продавать образ жизни, заботу о себе и своих близких.

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.