Текст · 16 апреля 2020, 11:26
Анастасия Ясеницкая,

«80% продаж у нас приходилось на розницу». Сохранить магазин «Чук и Гик» и получить комикс в подарок

«Медиазона» уже больше двух лет работает и развивается благодаря поддержке своих читателей. Сегодня поддержка оказалась нужна малому бизнесу — этому посвящена наша рубрика «Солидарность». Как помочь магазину комиксов «Чук и Гик» выбраться из ловушки, в которой он оказался с началом карантина, рассказывает его сооснователь, переводчик Василий Кистяковский.

Как помочь: заказать комикс в интернет-магазине, его вместе с подарком привезет курьер. Оформить подарочную карту или сделать предзаказ.

Кто такие «Чук и Гик»

Мы открывали этот магазин вместе с моим другом Ваней [Чернявским], с которым мы дружили с университета. Всю свою взрослую сознательную жизнь мы думали: «Блин, как будет клево, если в Москве появится магазин комиксов!». А потом в какой-то момент совпали две вещи: с одной стороны, мы вдруг оба остались без работы, а с другой — одноклассник Вани, ныне покойный Гриша Ениосов, вместе с друзьями взял и довольно лихо открыл пластиночный магазин *DIG*.

И мы подумали: «Блин, если и пластинки так легко открывают магазины, то почему бы нам не попробовать открыть магазин комиксов!». И без всяких сложных бизнес-планов, одолжив по друзьям, в общем, смешную сумму, мы взяли и открыли в уголке дружеской галереи буквально два стеллажа комиксов, которые вдруг оказались первым магазином комиксов в России.

Мы не думали, что такая авантюрная идея сможет прижиться в нашей стране. Но она мало того, что прижилась — она стала первым шагом в направлении того, что комиксы из маргиналии превратились в одну из самых любопытных и быстрорастущих сфер российского книжного бизнеса.

Все это время мы продолжали делать магазин своими руками. Сейчас у нас уже есть какой-то штат людей и три магазина — но это все то же маленькое дело двух людей, которые горят этим последние 15 лет. В декабре мы планировали радостно отмечать десятилетие, а теперь у нас план хотя бы до него дожить.

Что с ними случилось из-за коронавируса

Идея магазина комиксов в том, что это помещение, куда люди могли прийти и почувствовать себя в комфортной среде. Потому что возможность купить комикс в принципе была и в обычном книжном, но там их всегда прятали в раздел «Юмор» или «Фольклор». А у нас есть люди, которые в этом разбираются, могут подсказать, с чего начать, с чего продолжить, что может понравиться. При этом 80% продаж у нас приходилось на розницу. Сейчас все

это исчезло. Проблема не в том, что у нас не было интернет-магазина и доставки — мы все это уже сделали лет семь как. Просто люди любили к нам ходить, так как им было приятно.

Сейчас мы оказались в очень коварной ловушке, подстроенной, конечно же, нашей властью. Сейчас, когда мы общаемся с нашими арендодателями, они все поют нам одну и ту же песню: «Вот вам маленькая символическая скидка». Но эта скидка помогла бы, наверное, только в случае естественного спада продаж — например, если бы выдался плохой месяц.

А когда мы говорим: «Ребят, слушайте, ****** [конец]. Какая, на *** [к черту], скидка?», нам отвечают: «Так вам же разрешили торговать дистанционно — вот и торгуйте, отправляйте курьеров». Как будто это единственная наша проблема. В итоге даже если мы будем, как сейчас, потно бегать с горящими жопами, то продолжим работать только для того, чтобы оплачивать аренду нашим дорогим арендодателям. Плюс, естественно, мы не можем не платить что-то нашим людям, которые сейчас не ходят на работу. Просто по-человечески надо [платить зарплаты]. Фактически сейчас мы работаем на поддержание деятельности и оплату аренды закрытых магазинов. Естественно, при этом копятся дикие долги всем поставщикам, потому что на это уже нет никаких средств.

Наши арендодатели исходят из того, что люди продолжат покупать, но мы знаем, что нет, не продолжат. Даже за эту неделю мы увидели, что люди стали меньше покупать, а это у них пока мартовские

деньги есть. Более-менее приличные. К концу месяца у них уже будут не мартовские, а эти апрельские несуществующие деньги.

Embed Wrapper Not Realised
Embed Comment Not Realised

Поэтому, даже если мы сейчас будем торговать онлайн в том же гиперинтенсивном по нашим меркам режиме, то на оплату аренды следующего месяца денег у нас все равно не будет. Мы уже готовы к тому, что, скорее всего, после карантина откроются не три магазина, а два. Но вопрос в том, чтобы открылось два. Или хотя бы один. Хоть что-то открылось после этого всего.

При этом вся логистика сломалась на *** [к черту]. Издательства отгружают как попало, часть не грузит в другие города и так далее. Мы не понимаем, как работают наши службы доставки, потому что все рушится, а половина курьеров боится выходить на работу и имеет на это полное право.

Как им можно помочь

Во-первых, сейчас мы дарим нашим покупателям огромное количество всяческих подарков. Мы и раньше старались дарить читателям какие-то мелочи, но сейчас буквально в каждый заказ на сумму от 500 рублей мы вкладываем дополнительные книжки. Чем больше заказываешь — тем толще и дороже идет книжка в подарок. Доставка от трех с половиной тысяч у нас бесплатная.

Соответственно, все наши розничные скидки, которые были у постоянных покупателей, переехали в онлайн. Все что угодно, чтобы человек покупал. Еще есть огромное количество предзаказов на книжки, которые еще не вышли, сразу со скидками уже. Кроме того, у нас есть большой раздел распродаж, который мы сейчас обновили по максимуму.

В общем, наши покупатели могут сделать заказ и получить комиксы, не дожидаясь окончания карантина. В придачу они точно получат дополнительных книжек — прямо много комиксов. Они также могут оформить предзаказ и получить комикс после карантина.

По данным РБК, стартовые инвестиции в первую лавку Василия Кистяковского и Ивана Чернявского составили всего 30 тысяч рублей. К 2016 году за месяц в магазинах «Чук и Гик» совершалось около 5 тысяч покупок.