

Возможно все

На 2008 год я и мои коллеги смотрели весьма оптимистично. Мне думается, не менее оптимистично смотрела на него вся Россия.

В самом деле, на начало года мы имели внушительный пакет заключенных договоров. Несколько крупнейших предприятий региона стали нашими клиентами. Словом, настроение было самое что ни на есть радужное. И ничто, ну совсем ничто не предвещало пресловутого кризиса, разразившегося к концу лета. Но обо всем по порядку.

Для меня и моего предприятия год начался, можно сказать, с убойных позиций. Позади — более чем успешные «Полтора ярда», выполнение плана, казавшегося когда-то невыполнимым.

Мы, естественно, работали над дальнейшим продвижением Компании на региональном рынке недвижимости. И это было актуально, ведь другие застройщики тоже начали суетиться, что-то придумывать, возникала конкуренция. Мы рассмотрели множество альтернативных вариантов и выстроили целую коммуникативную стратегию Компании, в которой были прописаны все предстоящие акции: на первое полугодие детально, на второе — векторно. Стратегия была вполне четкая, внятная. Вместе с тем мы понимали, что в запланированном не хватает некоей изюминки,

какого-то необычного элемента, способного однозначно привлечь внимание потребителя.

Итак, мы работали в привычном ключе и... смотрели по сторонам. А параллельно существовала какая-то другая жизнь, нам неведомая. Например, имел место проект, называемый «Наша Russia». В его рамках фигурировали «Джамшут» и «Ровшан» — два гражданина кавказской национальности под предводительством чудного прораба. Возникла идея: что если пригласить этих персонажей и как-то связать их с нашими делами? Ну, например, сделать совместно некий рекламный ролик? Пригласим их на нашу строительную площадку, организуем широкомасштабное интервью с журналистами, то да се... В общем, каким-то образом «замутим». Что-то в этом было, согласитесь! Никакого конкретного плана мы не имели, возникло лишь желание выскочить, если можно так выразиться, на уровень федеральный, засветиться на нем хоть чуть-чуть, пусть даже в таком необычном аспекте. Главное, мы считали, эта акция вновь привлечет внимание к нашему партнеру.

Мы отправились в столицу, в Москву-матушку. Прибыв, начали подбираться к нужной «тусовке». Было, конечно, интересно, но когда мы вышли на людей, которые могли нам наконец обозначить какие-то конкретные цены, мы поняли: такие цены для нас абсолютно неприемлемы, овчинка выделки не стоит, как говорится. Напомню, в тот период рынок России достиг максимальной точки капитализации или был где-то возле нее. На деле это выражалось в том, что все, буквально все стоило очень и очень дорого, а деньги — строго наоборот. Пришлось оставить затею до лучших времен.

Ну а жизнь текла своим чередом. Губернатор области, руководствуясь какими-то своими планами, проводил различные координационные советы, в том числе и в строительной сфере. В них принимали участие как специалисты

от правительства области, так и застройщики. Обсуждались насущные проблемы и строительной отрасли в целом, и региональные. Однажды там появилась идея: провести выездной координационный совет на конкретной строительной площадке. Приняли решение провести его на площадке Заозерного микрорайона.

Стояла зима, и, естественно, подобный совет мог быть организован только в закрытом помещении. Нашей компании предоставили возможность поучаствовать в этом мероприятии: оформить место проведения. Загвоздка оказалась в том, что объект еще не был сдан в эксплуатацию: следовательно, нужно было, с одной стороны, показать товар лицом, с другой — чтобы было видно, что это незаконченный строящийся объект. Иначе говоря, надо было все оформить красиво, но не гламурно. Думаю, с задачей этой мы справились.

В назначенное время совет состоялся: выступали городские строители, руководитель Компании, губернатор области. Говорили о многом, в том числе и о программе «Доступное жилье». Наверное, все это не случайно. Через какое-то время мы узнаем, что вице-премьер Российской Федерации, без пяти минут ее президент Дмитрий Медведев намеревается посетить город N, причем прежде всего — именно чтобы посмотреть, как решается проблема строительства доступного и комфортного жилья для населения. Одним из мест, которые мог посетить вице-премьер, был выбран Заозерный микрорайон. Действительно, его строительная площадка подходила идеально. Во-первых, Заозерный — это комплексная застройка; во-вторых, там строилось эконом-жилье. Имелось еще много других причин, по которым он и был выбран в итоге.

И вот наступил тот день. Микрорайон оцепила охрана; там, где требовалось, расположились снайперы — ну, все как и положено в таких случаях, — и появился Дмитрий

Медведев. Пусть еще не президент, но уже больше чем просто вице-премьер. Ему показали площадку, дома, рассказали о планах застройки. И это было нечто, скажу я вам! Фактически строительная площадка Заозерного микрорайона была показана топ-менеджменту России.

Такое событие, как визит Дмитрия Медведева, никак не отнесешь к ординарным как для руководства области, так и для руководства Компании. Для нас — меня и моей команды — оно явилось мероприятием эпохальным, историческим даже. Сознать, что ты тоже принял в нем посильное участие, — это дорогого стоит!

К приезду вице-преьера страны велась очень серьезная подготовка. И все прошло просто отлично, на ура! Когда мероприятие закончилось, мы стали анализировать полученный опыт.

Как же так случилось, что Дмитрий Медведев посетил именно нашу стройку, точнее — стройку нашего заказчика? Что это, случайность, каприз фортуны или закономерное звено в цепи всех предыдущих событий? Мы считаем верным третий вариант. Компания первой в городе N предложила комплексную застройку микрорайона, она ее последовательно осуществляла, не экономя ни на маркетинге вообще, ни на рекламе в частности. Был создан образ «правильной» компании, компании власти и компании-победителя, которая держит свое слово и отвечает за свою продукцию. Все эти составляющие успеха не могли не сказаться. И когда губернатор области определялся в выборе, где именно провести координационный совет, эти составляющие, надо полагать, сложились в его сознании в одну картинку: это стройка Заозерного микрорайона. Затем, как вы уже знаете, перед губернатором встал вопрос, куда привезти будущего президента страны во время его рабочего визита. И тут... Ну, я, конечно, этого знать не могу, могу лишь догадываться, но губернатор и его советчики могли,

например, рассудить так: «Вот мы были недавно на стройке Заозерного, там все хорошо, вот туда и повезем, пусть посмотрит». Правдоподобно? Мне думается, вполне.



Для чего я рассказываю эту историю? Большинство людей считают, что в жизни есть вещи невозможные, невозможные по определению. Так вот, они жестоко ошибаются! В этой прекрасной жизни ничего, *абсолютно ничего* невозможного нет. Быть может, я это окончательно понял, когда воочию увидел шагающего по нашему Заозерному микрорайону премьера страны, будущего ее президента. И не просто шагающего, а довольного, удовлетворенного тем, что ему показывают. Ибо показывали ему *жилье для людей*. Я понял: если неустанно, пусть даже мелкими шагами, идти к определенной цели, верить в победу и жить этой верой, то ты этой цели добьешься, какой бы недостижимой она ни казалась. Можно сказать, в моем сознании произошла окончательная переоценка того, что возможно, а что невозможно. *Возможно все!* Неслучайно слоган нашей компании так дословно и звучит.

А в целом посещение Дмитрием Медведевым строительной площадки нашего клиента стало для меня потрясающим прецедентом. Для формирования психологии победителя прецедент — вещь наиважнейшая. Конечно, высокопоставленные руководители периодически посещают различные регионы страны и их объекты, в этом смысле в визите вице-премьера в город N не было ничего экстраординарного, но для меня лично вся эта история стала своеобразным апогеем успешности, апогеем торжества над обыденностью и рефлексией. Возможно все, и отныне — никак иначе!

Помимо эмоционального приезд Медведева в наш город, и конкретно посещение Заозерного микрорайона, имел еще и финансовый аспект, очень даже значительный. Все федеральные телеканалы, не говоря уж о местных СМИ, выдали этот материал. И вся наша немалая страна увидела, что есть в городе N такой вот микрорайон, в котором комплексно строят жилье, и не просто жилье, а очень комфортное и доступное. Легко догадаться, какой получился эффект. В феврале продажи были просто колоссальные: наш клиент продал квартир на 318 миллионов рублей при плане в 100–120 миллионов. И мы, разумеется, поставили себе безусловный «зачет».

Р. S. Очень серьезно относитесь к имиджу компании, к имиджу ее первого лица и к своему собственному имиджу. Дайте понять власти, что вы лояльны и принимаете правила игры. Приняв правила игры, не «виляйте хвостом», неукоснительно соблюдайте их. Станьте понятным власти. Чиновники, даже большие, тоже люди, коммуницируйте с ними. Если счастье улыбнулось — используйте его по полной, на каждом углу офиса, продукта, сайта и т. д. Возможно *все* (если не верите, перечитайте главу еще раз).