

Евгений, г. Тайшет

15,5 лет я отработал на железной дороге: сначала помощником машиниста, затем машинистом. Но в 2016 году в семью пришла беда. И стало понятно: зарплаты с железной дороги не хватает, нужно искать еще один источник дохода.

Вспомнил про своё первое образование - повар-кондитер. И старые навыки неожиданно пригодились: открыл маленькую точку шаурмы. Без красивой вывески, без брендбука, без маркетинга и рекламы. Сложности были буквально во всём, а прибыль оставляла желать лучшего. Зато научился жарить мясо и крутить шаурму.



Параллельно продолжал работать на железной дороге. Вскоре начал интересоваться франшизами: что такое, как работает, на что важно обращать внимание при выборе. Формат уже был очевиден - шаурма. Общался с франчайзерами из разных городов. Читал, созванивался, задавал вопросы, но всё время оставалось ощущение, что это «где-то там, далеко».

В конце января 2019 года наткнулся на информацию о ShaurMeals. Оставил заявку. Через 8 минут мне перезвонили.

Уже 10 февраля я подписал договор коммерческой концессии. И через пару месяцев открыл ShaurMeals в Тайшете. 1 апреля закрыл своё предыдущее кафе (на тот момент оно уже полгода не приносило никакой прибыли). Формат выжал из себя всё, что мог.

Никаких страхов не было. На тот момент во многом уже разобрался сам, а управляющая компания закрывала те вопросы, в которых я не был силён.

Со временем во всё вник, разобрался, но случилось новое серьёзное испытание. В июне 2019 года в регионе случилось сильное наводнение, повлёкшее перебои с доставкой.

Искал решения, порой они находились сами. Важно и то, что на каждом этапе были поддержка и подсказки от управляющей компании.

Главный совет, который готов дать тем, кто только стартует: если навыки управления минимальны, надо сразу искать управляющего. Я к этому выводу пришёл через практику.

Так что, если вы думаете: «Мне 40/50/60+, у меня нет опыта бизнеса, живу в небольшом городе - я вообще подхожу?» - моя история - это очень ясный ответ: «подходите». Но придётся учиться и работать.

Евгения Мирошниченко, г. Слюдянка

По образованию я преподаватель, и значительная часть моей профессиональной карьеры прошла в Байкальском государственном университете. В 2016 году я решила сменить сферу деятельности и пришла в общепит. Эта отрасль увлекла меня настолько, что сегодня я являюсь собственником кафе ShaurMeals в Слюдянке, на берегу Байкала.

Точка была открыта предыдущим владельцем в ноябре 2023 года, а в марте 2026 года мы с супругом приобрели этот действующий бизнес.



Выбор ShaurMeals был неслучайным. С ноября 2024 года я работала в иркутской сети руководителем отдела закупок, а с марта 2025 года дополнительно возглавляла заготовительный цех. Вместе с командой поваров мы занимались производственными процессами и помогали новым франчайзи разбираться в приготовлении соусов, мариновании курицы и других важных этапах работы кухни.

До этого у меня уже был небольшой предпринимательский опыт: я занималась цветочным бизнесом и продажей детской одежды во время длительного декретного отпуска. Но эти направления не вызывали у меня настоящего интереса.

Поработав внутри ShaurMeals, я поняла, что мне близок именно этот продукт. Для меня важны качество сырья и рецептур, разнообразие меню, отношение к гостям, уровень сервиса и то, как выстроены бизнес-процессы внутри компании. Также большое значение имеет объём доступных и понятных обучающих материалов.

Развивать бизнес гораздо проще и безопаснее не в одиночку, а при поддержке управляющей компании. В ShaurMeals это не просто консультант, а большая команда профильных специалистов, которые всегда остаются на связи. Они опираются на собственный многолетний опыт, отвечают на возникающие вопросы и помогают находить решения в сложных ситуациях. Это сыграло важную роль при выборе франшизы.

Когда меня спрашивают, почему именно ShaurMeals, я обычно отвечаю: мне не стыдно за продукт, который я продаю.

Одной из главных сложностей на первом этапе стало формирование команды. Даже хорошее оборудование, понятные технологические карты и обучение не гарантируют идеальный результат. Многое зависит от людей, которые ежедневно работают с гостями и готовят для них.

Сейчас у нас сформировалась хорошая команда поваров и кассиров. Я стараюсь лично общаться с гостями, иногда встаю рядом с кассиром и помогаю в работе. Так я могу на собственном примере показать, как важно выстраивать сервис и внимательно относиться к каждому посетителю. Коллегам-франчайзи советую делать так же: это действительно работает.

Население Слюдянки составляет около 32 тысяч человек. Значительная часть нашей аудитории — подростки. Среди их любимых позиций «Очень сытная», «Антикризисная» и шаурма с наггетсами.

При этом точка находится рядом с федеральной трассой Москва — Владивосток, поэтому к нам часто заезжают туристы, путешественники и водители. Они охотнее пробуют новинки и выбирают более сытные позиции, например «Премиум» или «Деревенскую». Даже среди людей, которые однажды просто проезжали мимо, уже появились постоянные гости.

Маркетинговые активности мы адаптируем под разные категории посетителей: предлагаем специальные условия для туристов, водителей и местных жителей.

Подводить окончательные финансовые итоги пока рано, но мы с супругом довольны решением приобрести точку ShaurMeals. В дальнейшем рассматриваем возможность открытия новых кафе.

Тем, кто присматривается к франшизе, но пока сомневается, я бы посоветовала действовать. Это интересно и не так страшно, как может показаться на старте.

Я по-прежнему открыта для общения с потенциальными и действующими франчайзи ShaurMeals и всегда готова поделиться своим опытом.

Иван, г. Черемхово

Мне 19 лет, я студент Иркутского национального исследовательского технического университета (специальность - горный механик) и самый молодой действующий франчайзи ShaurMeals. После поступления меня не отпускала идея открыть свой бизнес в родном Черемхово. На момент покупки франшизы мне только исполнилось 18. Решение это можно описать как «слабоумие и отвага», но я полагался на поддержку отца, Андрея Анатольевича, который на старте выступил партнёром и наставником.



С брендом ShaurMeals я познакомился в 13 лет как клиент: приехал в Иркутск, зашёл перекусить в одну из точек. Понравился вкус шаурмы, яркий дизайн и атмосфера. Уже ближе к 18 годам начал гуглить франшизы и понял: это мой шанс открыть свой бизнес с проверенной бизнес-моделью.

Частый вопрос, с какими ресурсами я стартовал. Это была комбинация из собственных накоплений, помощи родителей и безвозмездной выплаты от государства на развитие малого бизнеса (оформлялся соцконтракт).

Самым сложным оказалось найти помещение в Черемхово. Настолько сложным, что его так и не нашли. Павильон нам с отцом пришлось строить. Поэтому с момента подписания договора до открытия прошёл год и четыре месяца. Вся подготовка: документы, ремонт, подбор персонала - проходила с поддержкой УК. Вопрос возник - звонишь, и всё

объясняют доступно. Обучение шло через удобное приложение с пошаговыми инструкциями, где разобрали каждый процесс от кухни до сервиса. На финальном этапе приехала команда открытий, которые помогли запустить точку и настроить все процессы.

Открытие прошло успешно, накормили в первый день 220+ гостей, выручка первого месяца добавила мотивации масштабироваться в сеть и открыть вторую точку. А ещё, что важно, это ощущение, что ты не один в этом бизнесе, что твоя точка - это часть международной сети, с которой многие гости уже знакомы.

Мой совет тем, кто в сомнениях «ещё рано» или «уже поздно» для франшизы: действуйте сейчас! Будьте увереннее, наглее, не стесняйтесь - идите вперёд. ShaurMeals даёт систему и поддержку, остальное зависит от вас.