



хотят заработать сразу и много. Так, не-раскрученный ведущий берет за обычный вечер 3–5 тыс. руб., а в новогоднюю ночь его гонорар вырастает до \$300–500 и появляется ограничение по длительности программы — 40 минут. «То есть полноценная вечерняя программа превращается в несколько тысяч долларов», — отмечает госпожа Циферблат. Одного ведущего на всю ночь будет мало, так как гостям необходимо разнообразие, а ценообразование на услуги остальных артистов и исполнителей идентично — гонорар вырастает в пять–десять раз.

Основатель загородного ресторана с детским клубом «Птицы и пчелы» Александр Гринев говорит, что официанты-фрилансеры на новогоднюю ночь в прошлом году обходились ему в 5 тыс. руб., а в этом запрашивают 8–10 тыс. руб. «Тариф на обслуживание банкета в обычные выходные — 2–3 тыс. руб.», — приводит пример он, добавляя, что иногда с ценой можно ошибиться. Так, если забронировать артиста заранее, осенью, ближе к мероприятию его тариф на новые заказы может оказаться ниже, если он не востребован.

«Шаржисты, фокусники, призовой фонд для розыгрышей плюс украшение зала, иллюминация, оплата труда персонала. С учетом всех расходов с трудом можно выйти в ноль, сохранив цену входного билета доступной для наших гостей», — рассуждает Светлана Циферблат (в прошлом году в «Темпл Баре» в Зеленограде билеты были по 3 тыс. и 5 тыс. руб. с человека за столом на четыре–восемь персон в зависимости от набора закусок и алкоголя). По ее словам, такие вечера до сих пор нужны, хотя в этом году было бы очень сложно уложиться в сумму по 3 тыс. руб. за билет, просто не везде имеет смысл их делать. Например, ближе к

центру города его точно нет из-за текучки гостей. «70% — это сотрудники офисов, которые проводят у нас встречи, или постояльцы расположенных рядом гостиниц. А в Зеленограде есть спрос», — уверена госпожа Циферблат. Она рассказала, что в прошлом году за полтора-два месяца до праздника управляющие «Темпл Баров» начали спрашивать у гостей, интересно ли тем прийти в новогоднюю ночь. «Желающих было много. Но в итоге кто-то не пришел и попросил вернуть деньги за билеты. Мы на это пошли, чтобы сохранить лояльность гостей», — говорит госпожа Циферблат, подчеркивая, что поддержание лояльности — основная

причина, по которой «Темпл Бар» проводил такие вечера.

Александр Гринев устраивал новогоднюю вечеринку в своих «Птицах и пчелах» в прошлом году и планирует праздник сейчас, но признает — программа в новогоднюю ночь имиджевое мероприятие, даже если продать 100% билетов: «Я на этом не зарабатываю. Но приобретаю постоянных гостей». Несмотря на это, бизнесмен собирается проводить вечеринку и в этом году, рассчитывая закрепить положение на рынке, — его заведение находится на Калужском шоссе, которое после присоединения к Москве новых территорий интенсивно развивается, и конкуренция растет. К тому же конкурировать приходится не только с будущими заведениями. «Праздновать за город едут обычно не в клуб или ресторан, а в гости к друзьям: украшают дом, готовят еду на мангале. Вечеринки дома по-прежнему самый популярный способ встречать Новый год», — говорит Александр Гринев. К концу ноября он продал 25% билетов на свою вечеринку, пик продаж приходится на середину декабря. ●

«Кроме хорошего меню людям нужны зрелища. С едой у нас проблем нет, а с развлечениями очень сложно»