

Станислав Боков, 28 лет, Саратов.

Заместитель руководителя Комитета по молодежному предпринимательству СРО «ОПОРА РОССИИ», победитель премии «Бизнес-Успех» в номинации «Лучший молодежный проект» в Саратове.

Кроме того:

- инженер-электрик с 5-летним стажем работы;
- любящий муж и папа в «режиме ожидания» (осталось 3 месяца);
- болен спортом (бокс, рукопашный бой, кроссфит, бодибилдинг);
- кофеман и мясолуб;
- жизненные девизы: «безвыходных ситуаций не бывает», «любовь, дружба и вера», «подумал, сделал — победил»

«После окончания университета я устроился на работу по специальности на инженерную должность в госкорпорацию. Всю свою жизнь отличался неусидчивостью и постоянным стремлением к карьерному росту. После 1,5 лет работы решил, что так больше продолжаться не может и мне срочно нужен рост. В этот момент вместе с друзьями начал заниматься литьем пластмасс — так я стал предпринимателем.

Сначала совмещал две работы, позже принял решение уволиться. Меня никак не хотели отпускать и предложили повышение в должности — руководить службой высоковольтных линий, я отказался.

За 1,5 года сменил несколько видов деятельности, например, создал портал для риэлторов. В результате моих скитаний вернулся в госкорпорацию, но через 5 месяцев не вытерпел и уволился по собственному желанию. После этого открыл клининговую компанию, занимался ей более 1,5 лет, пока не получил предложение открыть кофейню.

Согласился, так как это было моей мечтой, но раньше она казалась очень сложной и непосильной. В итоге появился первый проект — маленькая кофейня рядом с университетом!

Главная особенность моей кофейни — подход к качеству напитка, зерна и способам его заваривания. Все казалось новым для меня, к выбору концепции «качественного» заведения меня привел управляющий кофейни, ставший со временем моим партнером.

Через три месяца я задумался над открытием второго заведения в городе, в этот момент поступило интересное предложение из Москвы — организовать новую креативную площадку! Пусть площадку мы не открыли, но проект настолько завладел мною, что его осуществление стало принципиальным шагом в жизни. Так появился CoFFee-3.

Было принято решение о продаже существующей кофейни и открытию CoFFee-3 в Санкт-Петербурге, уже через 5 месяцев после этого мы открыли заведение и в Саратове.

Наша цель — это развитие сети заведений по всей территории РФ. Сейчас мы уже упаковали франшизу с разными вариантами вложений от 800 000 руб. до 1,5 млн руб. (to go, brew bar, или кофейня со стритфудом)».