

Текст · 8 мая 2020, 09:11

Никита Сологуб,

«Субкультура супер-эмпатичных людей». «Циферблат» продает время после карантина

Как помочь: купить поминутный или помесячный абонемент на посещение «Циферблата» после возобновления его работы; сделать донат.

«Циферблат» — это место с поминутной оплатой, такие принято называть антикафе. У нас можно выпить кофе, несколько раз в неделю поужинать или прийти на бранч, посетить лекцию, у нас есть регулярные клубы — оперный клуб, языковые клубы. Мы устраиваем кинопоказы, встречи. В основном это просто место, в котором можно посидеть и поработать за компьютером. То есть, это скорее такой неформальный коворкинг с приятными бонусами.

Мы не очень любим термин «антикафе», потому что мы появились раньше. Наша идея была скорее в том, чтобы создать такую общую квартиру, в которой все могли бы заниматься своими делами, вокруг которой росло бы сообщество. Факт твоего нахождения в которой не зависел бы от того, что ты там что-то заказал, и можно было бы просто сидеть, писать, рисовать, общаться. Потом появились антикафе и немного извратили эту концепцию — поминутная оплата стала ассоциироваться с кальянами и приставками, чего в «Циферблате», конечно, нет.

«Циферблат» существует восемь лет. От Москвы он дошел до Лондона, Ливерпуля, Улан-Батора. И за все время существования бренда открылось где-то 18 «Циферблатов» по всему миру. В Москве сейчас осталось лишь два «Циферблата».

За эти восемь лет куча всего крутого было сделано — мы устраивали маркеты, концерты, лекции, школы, супер-разные штуки и для детей, и для взрослых. Из-за этого вокруг «Циферблата» выросло огромное сообщество, из которого вышло множество музыкальных групп — «Хадн Дадн», «Сад имени Федора»; развились разные бизнесы, например, «Велоцветочница», блокнотный бренд «Фалафель». С каждым годом сообщество только растет и мне кажется, что самое клевое, что дал миру «Циферблат» — это образовавшаяся из-за него своеобразная субкультура супер-эмпатичных людей.

В общем-то, идеология «Циферблата» и того, чем он занимается, строится на эмпатии, человечности — мы действительно заботимся о каждом человеке, который к нам приходит, со всеми болтаем, стираем границы между клиентами и персоналом. Мы очень много сил вложили в то, чтобы все были равны на этой территории. «Циферблат» — это базис спокойствия, подросткового азарта, стремления к культуре, отсутствия снобизма и какого-то троллинга.

Во время всей ситуации с коронавирусом мы до последнего старались не закрываться. У нас очень дорогая аренда — помещение находится на Тверской, мы платим кучу денег за него.

Сначала мы не закрывались, просто обрабатывали все ручки и поверхности, писали про это посты, следили за здоровьем друг друга. Но потом, когда начался карантин, мы, конечно же, закрылись, и начались переговоры с арендодателем. Поскольку чрезвычайное положение не было объявлено, каких-то своих условий мы диктовать не могли. Но можно сказать, что арендодатели пошли нам навстречу: нам дали один месяц арендных каникул, с 23 марта по 23 апреля, дальше на какое-то время у нас скидка на аренду 50 процентов, и эти деньги мы можем заплатить до зимы 2021 года. Но при этом мы все еще продолжаем платить коммуналку, которая тоже огромная.

Мы не получили никаких налоговых льгот, никакой поддержки от государства и от города, так что приходится справляться самим. Стоит заметить, что мы не можем ничего давать на вынос и ничего доставлять. «Циферблат» — не кафе. У нас есть кофе, сладости, завтраки, мы проводим ужины совместные для гостей, на которых что-то обсуждаем, но в целом мы не продаем еду, мы обычно угощаем ей. Вся еда входит в стоимость пребывания в «Циферблате». Мы не можем заниматься доставкой хорошего настроения или приятного разговора. Поэтому мы можем либо быть открыты, либо быть закрыты. И сейчас мы именно закрыты.

Чтобы как-то справиться с этой ситуацией, мы запустили продажу депозитных минут и абонементов, на отдельном лендинге. Можно купить абонемент «рабочий» — на месяц на будние дни с 10:00 до 18:00, и полный абонемент, который действует на

каждый день в течение месяца тоже. Также можно купить сколько-то минут, час или два — все это можно будет потратить, как только мы откроемся. Либо можно оставить свободный донат.

Сейчас те деньги, которые мы получили, мы тратим на оплату коммуналки и на то, чтобы выплатить сотрудникам какую-то зарплату минимальную. До того, как это все случилось, мы успели накопить какой-то небольшой стабфонд, но его хватит где-то на полтора месяца аренды, с учетом скидки.

Тем, кто совсем не знаком с циферблатской культурой, я бы посоветовала вкладываться в минуты, чтобы потом, когда все закончится, придти, посмотреть, что это такое, и все понять. А тем, кто когда-то там был, советую покупать абонементы, потому что после открытия, думаю, мы будем все заряжены энтузиазмом, будем стараться делать много клевого — смотреть кино, открывать новые кружки и клубы — и с абонементом можно будет каждый день заходить за кофе, посещать какой-то ивент или устраивать свой.