

## И звезду с неба за ваши деньги

ТЕКСТ: МАРИНА ШПРАХ. ФОТО ИЗ АРХИВА АЛИНЫ ДЕНИДОВОЙ

Устроить ужин в средневековом замке или свадьбу в летящем самолете? Организовать экстремальное путешествие на ледоколе или подняться на вершину действующего вулкана? Порыбачить на Мальдивах или пересечь Сахару верхом на верблюде? «Нет ничего невозможного!» — уверяет Алина Денидова, директор консерж-компании Elite Club. Этот новый, «свежий» для России бизнес поможет осуществить любые мечты, правда, за хорошие деньги.

Сквозь тернии к звездам. На первый взгляд, история Алины Денидовой напоминает сказку о Золушке. Она родилась в Иркутске и долгое время жила с родителями в Шелехове. Девушка и подумать не могла, что через несколько лет станет директором успешной московской фирмы и сможет позволить себе многое из того, о чем раньше только мечтала. Но волшебная фея в лице состоятельных родителей или мужа олигарха ей не помогла, а посему пришлось амбициозной девушке самой прокладывать дорогу к светлому будущему. С самого детства Алина устанавливала только высокие планки и преодолевала их. — Я всегда мечтала о независимости, особенно финансовой, — делится воспоминаниями Алина, — поэтому еще в школе начала подрабатывать репетитором по английскому языку. В 90-х годах американизация достигла Сибири, все сходило с ума от кока-колы, джинсов и голливудских фильмов. Тогда

я мечтала о США, мне казалось, что это страна будущего, с красивыми небоскребами и вкусными гамбургерами. Я участвовала в различных конкурсах по обмену студентами, и в 1996 году мне выпал шанс уехать на целый год в США. Первый год был тяжелым, адаптация отняла много времени, нужно было понять менталитет американцев, приспособиться к их уровню жизни, попытаться интегрироваться в общество. Затем я получила гранд на учебу в местном колледже и решила остаться в Штатах еще на 3 года. Америка научила меня быть сильной, независимой, эмансипированной, бизнес-ориентированной и целеустремленной. И все-таки Алина решила вернуться на Родину, ведь дома и стены помогают. Амбициозная шелеховчанка со статусным заграничным образованием решила попробовать силы в Москве. — Я никогда не жалею, что не осталась в Америке. Россия сейчас находится на стадии

высокоскоростного развития, экономический бум продолжается, появляются интересные возможности. Многие иностранцы хотят работать в России. В Москве живет огромное количество экспатов, здесь большие зарплаты, маленькие налоги и огромные перспективы. В Москве почти каждый день открываются новые рестораны, появляются новые фирмы, и все это востребовано! Так что, если есть интересная идея, она обязательно реализуется.

### Elite Club

И у Алины такая идея родилась. Пока она трудилась на благо одной нефтяной компании, ей часто приходилось общаться с коллегами-иностранцами, которые либо приезжали по бизнесу в Москву, либо переезжали туда работать вместе с семьями. Ее постоянно спрашивали, где поселиться, куда пойти в Москве, где лучше сделать покупки или приобрести билеты в театр. Алина консультировала друзей



и коллег, помогала им с организацией мероприятий и путешествий, а сама все чаще думала — не создать ли на этой базе собственный бизнес? Так родилась идея создать свою консерж-компанию — эдакого личного помощника, готового помочь клиентам в решении различных задач — от бронирования столика в ресторане до организации свадебного путешествия. Предприимчивая девушка проанализировала рынок, изучила концепцию бизнеса и опыт работы консерж-компаний в Европе и США. Создала бизнес-план, разработала маркетинговые материалы и зарегистрировала ООО «Персональный консерж». Изначально этот проект был «заточен» под иностранцев, живущих в Москве. Алина решила попробовать стандартную модель подобной фирмы — это членские взносы и пакет услуг, который клиент получает взамен. Однако данная схема требовала большого количества персонала, постоянного повышения его квалификации и профессиональных тренингов. После кризиса 2008 года находчивая девушка решила пересмотреть модель бизнеса. — К нам стали поступать заказы от русских клиентов, которые хотели организовать путешествие в экзотические страны, посетить «Формулу 1» в Монако

или «Неделю моды» в Милане. Я поняла, что мы легко можем переориентироваться на людей, которые ценят свое время и высокий сервис, любят только самое лучшее и имеют неограниченные бюджеты. Так родилась идея создания проекта Elite Club — бутикового агентства по организации эксклюзивных путешествий и VIP-мероприятий в России и за границей. Специально для этого проекта мы завязали партнерские отношения со многими консерж-агентствами по всему миру, с известными отелями, яхт-компаниями и роскошными брендами. Теперь мы готовы исполнить самые требовательные запросы клиентов. Мы решили сделать свою специализацию очень узкой, для определенного круга людей. Elite Club предлагает только люксовые услуги, — комментирует Алина Демидова.

#### Модный экстрим

— Самые популярные заказы — это, пожалуй, организация путешествий. Спросом всегда пользуются необычные подарки, сюрпризы и вечеринки. Но бывают и очень оригинальные просьбы, над которыми приходится поломать голову. Однажды нам позвонила девушка и спросила, можем ли мы найти где-нибудь акулу. Она хотела подарить опас-

ного хищника своему другу. Уж не знаю, понравился ли сюрприз молодому человеку, но акулу мы нашли. Один из клиентов как-то попросил составить список самых экстремальных путешествий, типа охоты на пираний в Бразилии. Мужчина и его друзья очень хотели поднять уровень адреналина в крови. Мы подготовили список, который включал охоту и рыбалку в различных частях света, наблюдение за белыми медведями, подводное плавание с акулами, переход через пустыню на верблюдах. Однако в итоге мужская компания не решилась на экстрим и просто поехала на сафари в Южную Африку, — рассказывает руководитель консерж-агентства. — Однажды я искала место для свадьбы в Швейцарии. Нужно было, чтобы место для проведения свадебной церемонии было уникальным, красивым и живописным. И в то же время гостям нужно было предложить множество развлечений типа катания по Женевскому озеру, посещения водных источников, прогулок по Альпам. Я нашла отель, который теперь считаю одним из самых интересных в Швейцарии. Там есть все: потрясающая кухня, великолепный вид и неограниченные возможности для активного отдыха.



Авана - Fashion House  
ул. Урицкого, 8, тел. 710-641

**BOSS**  
HUGO BOSS



## Портрет

**Жаркий Новый год**  
Разумеется, новогодние праздники – жаркое время для консердж-компаний. Чего же хотят русские зимой? Поехать в Альпы или на острова Индийского океана. Традиционно встретить Рождество в Куршевеле или познакомиться с историей майя и инки в далекой и таинственной Латинской Америке. Что касается подарков, тут фантазии нет границ! Кто-то дарит любимым звезду на небе, кто-то – ювелирное украшение по собственному эскизу, а кто-то устраивает сюрприз-вечеринку со звездной персонею.

**Личный самолет**  
и вилла на озере Комо  
Стоит ли говорить, что сегодня жизнь Алины полностью подчинена увлекательной работе. В ее ежедневнике всегда миллион записей, а в голове – миллион идей и планов. Например, она курирует информационный гид-портал «Персональный консердж» и модный портал про SPA, грезит идеей создания интеллектуального ТВ-канала об истории и путешествиях, хочет выпустить линию одежды и... заниматься благотворительностью. Уже сейчас Алина помогает малоимущим семьям, участвует в программе «Усынови семью», в рамках которой бедным семьям

покупаются предметы первой необходимости.  
– Я считаю, чем больше ты занят, тем больше успеваешь сделать. Есть отличная английская поговорка «Времени никогда не хватает. Если тебе нужно время, ты должен его найти». Сегодня у меня реализуется несколько рабочих проектов, однако я успеваю готовить ужины для мужа, встречаться с друзьями, путешествовать, недавно поступила в университет в Лондоне на докторскую программу, буду писать диссертацию на тему политических отношений России и Ближнего Востока. Пару раз в месяц посвящаю время только себе, хожу в спа, рисую, смотрю любимые фильмы. Отдых очень важен, особенно если ты живешь в таком городе, как Москва, где сумасшедший ритм жизни постоянно создает стрессовые ситуации.  
В финале разговора я задаю моей героине нескромный вопрос:  
– Скажите, вы достигли желаемого финансового успеха? Какая неосуществленная мечта класса люкс у вас осталась, а какие радости жизни вы уже смогли себе позволить?  
Алина отвечает откровенно, без лишнего жеманства.  
– Знаете, денег много не бывает. Всегда хочется больше, многие успешные люди (например, всем

известные олигархи) продолжают работать, даже несмотря на миллиардные состояния. Работа, успех, результаты – это своего рода наркотик: забравшись на одну гору, сразу хочется покорить следующую. Возможностей в России много, и мне лично хочется попробовать разные проекты, чему-то научиться, а где-то использовать уже накопленный опыт. Что касается личных амбиций, наверное, хотелось бы купить виллу на озере Комо (это мое любимое место в мире, очень тихое и уединенное) и иметь возможность летать на частном самолете. Все остальные радости, так или иначе, я испытываю. У каждого человека свои представления о счастье и достатке, для меня важнее всего комфорт и возможность проводить время с близкими мне людьми вдали от бурной трудовой деятельности. Я люблю уединенность и закрытую частную жизнь, именно поэтому я хотела бы виллу на Комо и частный самолет. ●