

Александр Кияткин

Додо от подвала до миллиарда

Как маленькая пиццерия из Сыктывкара
стала глобальной компанией

[Почитать описание, отзывы и купить на сайте МИФ](#)

МИФ

Реальные истории

АЛЕКСАНДР КИЯТКИН

ПОД РЕДАКЦИЕЙ МАКСИМА КОТИНА

«ДОДО»: ОТ ПОДВАЛА ДО МИЛЛИАРДА

КАК МАЛЕНЬКАЯ ПИЦЦЕРИЯ
ИЗ СЫКТЫВКАРА СТАЛА
ГЛОБАЛЬНОЙ КОМПАНИЕЙ

МОСКВА
МИФ
2025

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

УДК 929:339-1

ББК 65.292.3

К46

Кияткин, Александр

К46 «Додо»: от подвала до миллиарда. Как маленькая пиццерия из Сыктывкара стала глобальной компанией / Александр Кияткин ; под ред. М. Котина. — Москва : МИФ, 2025. — 320 с. — (Реальные истории).

ISBN 978-5-00250-339-1

История «Додо» началась в подвале неприглядного здания на улице Первомайской в Сыктывкаре. Именно там Федор Овчинников открыл свою первую точку доставки пиццы. За почти 15 лет она превратилась в международную компанию. В 2024 году общие продажи достигли 1 миллиарда долларов, а по всему миру теперь работает уже более 1200 ресторанов «Додо Пицца». «Обычная жизнь закончилась. Ее больше нет», — написал Овчинников в своем блоге, когда задумал стать предпринимателем. И действительно, в его судьбе и в истории его будущей компании все вышло совсем необычно.

УДК 929:339-1

ББК 65.292.3

Все права защищены.
Никакая часть данной книги
не может быть воспроизведена
в какой бы то ни было форме
без письменного разрешения
владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-00250-339-1

© Текст, обложка. ООО «ДОДО
ФРАНЧАЙЗИНГ», 2025

© Оформление. ООО «МИФ», 2025

Оглавление

Предисловие Федора Овчинникова	4
Предисловие автора	7
Глава 1	10
Глава 2	23
Глава 3	42
Глава 4	63
Глава 5	82
Глава 6	106
Глава 7	123
Глава 8	143
Глава 9	159
Глава 10	176
Глава 11	193
Глава 12	215
Глава 13	236
Глава 14	255
Глава 15	275
Глава 16	295
Послесловие	318

Предисловие

Федора Овчинникова

Я очень волнуюсь каждый раз, когда захожу в «Додо Пиццу».

По всему миру работает уже больше тысячи двухсот наших пиццерий. Из них только в России — свыше девятист пятидесяти. Вы найдете «Додо Пиццу» в любом крупном — и даже не слишком — российском городе, от Калининграда до Владивостока, от Дербента до Норильска.

Наверное, вы уже не удивитесь, если я скажу, что никогда не был в большинстве из них.

Поэтому каждый раз, заходя в «Додо Пиццу», я волнуюсь. Будет ли там чисто? Встретит ли меня дружелюбный кассир? Приготовят ли пиццу быстро, будет ли она горячей и вкусной, а кофе — ароматным? И будет ли там много гостей?

Почувствую ли я там атмосферу той самой первой «Додо», которую открыл в 2011 году в подвальном помещении на улице Первомайской в городе Сыктывкаре?

Эту первую «Додо Пиццу» я проектировал сам, сам и строил. Обучал там первых сотрудников. Вместе с ними готовил пиццу и развозил заказы... Мы хотели делать лучшую пиццу в городе. Доставлять ее так быстро, как никто. Создать такой сервис, какого люди в Сыктывкаре еще не встречали. И у нас, кажется, получилось.

Прошло почти пятнадцать лет, и пиццерия в подвале превратилась в уважаемую серьезную компанию. Наши продажи в 2024 году достигли одного миллиарда долларов. Это число до сих пор не укладывается у меня в голове. И теперь мы уже открываем не только пиццерии, но и кофейни «Дринкит», которые

меняют представления людей о том, как может выглядеть современное городское кафе.

Многие скептики не верили, что у нас что-нибудь получится. Но история «Додо» доказывает: в этом мире никогда ничто не решено и не поделено окончательно. Можно реализовать даже самые смелые мечты, если очень захотеть и приложить к этому максимум усилий.

Можно, например, с нуля, без связей и капитала, начать в маленьком городе и построить большой бизнес на принципах открытости, служения клиентам и партнерства с сотрудниками, франчайзи и инвесторами.

Как вы увидите, читая историю «Додо», — сделать это совсем непросто. Это путь, который требует упорства, смелости, труда. Но в этом нет ничего невозможного, и, я надеюсь, наш пример вас вдохновит. Вдохновит мечтать, пробовать, бороться, ничего не бояться и никогда не опускать руки.

Счастливы ли я оттого, что наши продажи достигли миллиарда? Честно говоря, меня делает счастливым другое.

Как-то вечером я возвращался на машине из леса и заехал за кофе и пиццей в пиццерию в Подольске — небольшом подмосковном городе. Это было воскресенье. Полный зал, много заказов. Чисто, светло, уютно. Ни пицца, ни кофе не разочаровали, а после дня на природе так и вовсе показались божественными.

Меня узнал кассир. Когда я уже собрался уходить, он подошел и сказал: «Я работал во многих местах в России, но только здесь, в “Додо”, мне нравится по-настоящему. Я люблю свою работу». Сложно описать, что я почувствовал в этот момент. Слышать такие слова — вот это настоящая награда.

Бизнес-книги часто представляют предпринимателей как героев-одиночек, благодаря которым из ничего рождается что-то большое и величественное. Но история «Додо» была бы невозможна без энтузиазма и самоотдачи огромного количества людей. Без сотрудников, предпринимателей-франчайзи, менеджеров, пиццамейкеров, курьеров и многих других.

Мне посчастливилось положить начало целому движению, привлечь и вдохновить равнодушных людей, но я бы никогда не создал «Додо» в одиночку.

И теперь я искренне радуюсь, когда переступаю порог нашего ресторана и по-прежнему встречаю таких же равнодушных людей, каким были мы, сотрудники первой «Додо Пиццы» на Первомайской. Когда я вижу людей, которые делают свою работу не ради галочки. Для которых ценности открытости, созидания и постоянного совершенствования — не пустые слова.

Видеть, как благодаря таким людям компания продолжает менять к лучшему жизнь людей по всему миру, в России и Казахстане, во Вьетнаме и Нигерии, в Индонезии и Арабских Эмиратах, в Таджикистане и Турции, — вот это настоящее счастье.

Предисловие автора

Осенью 2006 года в рунете появился блог под названием «Сила ума». Его вел житель города Сыктывкара Федор Овчинников — молодой человек с историческим образованием. К своим 25 годам он успел попробовать научную карьеру и работу наемным менеджером в рекламе и маркетинге. В науке он не задержался, быстро поняв, что старшие научные сотрудники никогда не пропустят вперед младших. Зато научился находить смысл и удовольствие в рутине, когда месяцами раскапываешь древние курганы, а потом описываешь находки. В рекламе простора было больше. Но всегда недостаточно. Федор работал в рекламном агентстве своей мамы, потом возглавлял отдел маркетинга строительного гипермаркета. Он понял, как работает реклама и ретейл. Только вот его фантазия, амбиции, жажда провокаций каждый раз ограничивались волей начальника или заказчика. Федор много читал и мечтал о чем-то большем.

Хорошие книги было сложно найти в Сыктывкаре. Так родилась идея: открыть в этом северном городе с двумя Ы в названии книжный магазин. А там, может, и целую сеть. Федор верил в силу ума. Так — «Сила ума» — он и назвал свой магазин. И свой блог, который он завел, чтобы привлечь к магазину внимание. Сбережений у него накопилось пятьдесят четыре тысячи рублей. Еще сто семнадцать тысяч он занял у родных, еще четыреста тысяч — потребительский кредит в банке под семнадцать процентов годовых. Этого хватило на открытие скромного магазина на шестом этаже торгового центра.

«Мне нравится, когда ты не знаешь, что будет через месяц», — писал он за месяц до его открытия. А еще рассказывал про ощущение: как будто перед прыжком с парашютом, когда стоишь

у люка самолета и набираешься смелости прыгнуть. Федор уволился со своей работы — это и стало прыжком. А что дальше? «Парашют еще не раскрылся», — написал он в блоге.

Новые посты появлялись чуть ли не каждый день. Они удивляли тогда еще немногочисленную аудиторию своей откровенностью, которая, казалось, граничила с наивностью. Человек берет и рассказывает, сколько у него денег, на что он их тратит, какая у него выручка. Советуется с аудиторией, куда поставить шкаф и какие книги закупать. Станный человек. Кто в здравом уме раскрывает всю подноготную своего бизнеса?

Федора не смущали ироничные комментарии. Он понимал: чтобы блог привлек внимание, он должен быть действительно откровенным, бескомпромиссным. Поэтому молодой предприниматель продолжал писать о своих успехах и неудачах. Оставался странным: открытым, мечтающим, провокационным.

А бизнес развивался. Федор искал партнеров, брал новые кредиты, экспериментировал, кропотливо выстраивал рутинные процессы — с усердием археолога, который каталогизирует древние черепки. Его магазинчик превратился в сеть, раскинувшуюся на несколько городов. Он начал продавать канцелярские товары и поставлять офисную бумагу сыктывкарским компаниям, ведь довольно скоро Федор понял, что просто на книжках сколько-нибудь значительное дело не построишь.

«Сила ума» стал одним из первых, а может, и вовсе первым настоящим предпринимательским блогом на русском языке. Он привлек внимание многих журналистов. И вот в 2011 году про энергичного мечтателя из Сыктывкара уже написали книгу «И ботаники делают бизнес», вошедшую в число самых продаваемых бизнес-книг года.

Книга завершалась вроде бы невесело. Федор спешил и сильно расплылся. Набрал долгов. Взял в партнеры людей, которые не разделяли его ценностей, и в конечном счете понял, что лучше читать книги, чем торговать ими. Продал свою долю

за бесценок — и еще остался должен. Но это был совсем не конец. Все только начиналось.

Герой книги разочаровался в книжном бизнесе, но не в предпринимательстве. Он только почувствовал его вкус. «Обычная жизнь закончилась. Ее больше нет», — писал он в своем блоге, когда задумал стать предпринимателем. И действительно, в его судьбе и в истории будущей компании Федора Овчинникова — «Додо Пицца» — все вышло совсем не обычно.



Почитать описание и заказать
в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:  

Проза:  

Детские книги:  