

A man with a beard and mustache, wearing a white chef's hat and a blue apron over a blue t-shirt, is cooking in a large black pan. He is holding a wooden spoon and stirring a large portion of orange-colored food, possibly a rice dish or a salad. The background is a textured, stone-like wall with a circular decorative element.

Елена К.

**От сторис к зире: как
я понял, что лучший
контент — это аромат
на три улицы.**

Елена К.

От сторис к зире: как я понял, что лучший контент — это аромат на три улицы.

<https://litres.ru/74443219>

SelfPub; 2026

Аннотация

Амиру двадцать восемь. Он маркетолог с пустым блокнотом и тридцатую семью записями, которые никто не читает. Его дед Рустам-ака варит плов в чайхане «Золотой казан» пятьдесят лет и считает, что слово «ароматный» годится только для микроволновок. А ещё есть Бахтияр — рыжий кот с брюхом и взглядом ресторанного критика, который не ставит звёзд, не пишет отзывов, а просто ест или отвернется. Его вердикт — закон.

Когда владелица помещения грозит продать чайхану, Амиру предстоит найти способ сохранить дело семьи. Но дед не верит в флаеры, а кот не верит в рекламу. Зато в город приезжает блогер с полтора миллионами подписчиков, инвестор с чемоданом денег, самаркандский дед с медным казаном и девушка с зелёным боксом, ради которой хочется варить плов не для отчёта, а для души.

Тёплая, смешная и честная история о том, что лучший маркетинг — это запах зиры на три улицы, а лучший критик — кот, которому не всё равно.

Содержание

Все Главы	5
Глава 1. Кот, который не ест на камеру	6
Глава 2. Дама с боксом	16
Глава 3. Дед против алгоритмов	21
Глава 4. Первый гость, или Как Бахтияр стал приманкой	25
Глава 5. Дина возвращается	28
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Елена К.

**От сторис к зире: как я
понял, что лучший контент
— это аромат на три улицы.**

Все Главы

Глава 1. Кот, который не ест на камеру

Амир открыл блокнот, перевернул страницу, потом ещё раз, будто от количества пустых листов могло появиться вдохновение. «Тридцать семь заказов за месяц. Тридцать семь. В зале у нас больше».

Он пересчитал. Нет, тридцать семь. Один из них — дед, который заказывал плов, чтобы проверить, не испортил ли внук специи. Второй — сосед по подъезду, который брал самсу, потому что она была горячей. Остальные тридцать пять — загадка, которую Амир не мог разгадать уже четвёртый месяц.

Амиру было двадцать восемь лет. Он был SMMспециалистом, контентмейкером, сторитейллером и, по дедушкиному определению, «человеком, который смотрит в блокнот и думает, что работает». У него был диплом маркетолога, сертификат «Google Digital Garage» и фартук с надписью «Content is king, plov is emperor», который он сам заказал на маркетплейсе и который дед отказался носить.

Амир работал — если это можно так назвать — в чайхане «Золотой казан». Чайхана принадлежала семье: дед готовил, мама считала, отец закупал, а Амир... Амир «занимался продвижением». Это означало, что он сидел в правом углу

зала — единственном месте, где не дуло от входной двери, — и записывал идеи, которые, как ему казалось, могли бы привлечь гостей.

В этот момент из кухни вышел дед.

Рустамака. Семьдесят один год, рост метр шестьдесят, объём — как у казана, который он обслуживал. Руки — как у пианиста, только пианист играет на рояле, а дед — на казане. Глаза — маленькие, цепкие, как у орла, который высматривает мышь, но мышь — это Амир, а орёл — это дед, и мышь каждый раз понимает, что орёл прав.

В одной руке дед держал половник. В другой — блокнот Амира.

— Ты опять пишешь «ароматный плов»? — рявкнул дед так, что с потолка посыпалась штукатурка, которая сыпалась каждый раз, когда дед повышал голос, то есть регулярно.

— Ароматный — это когда пахнет на три улицы. А у тебя пахнет как «промокод на скидку». «Ароматный» — это слово, которое пишут на коробках с едой из микроволновки. Ты что, микроволновка?

— Это маркетинг, дед. Эмоциональный язык бренда.

— Эмоциональный язык бренда — это когда гость приходит, ест и плачет от счастья. А не когда ты пишешь «ароматный» и ставишь три точки. Точки — это не зира, Амир. Зира делает плов. Точки делают паузу. А пауза нужна, чтобы подумать, а не чтобы продать.

— Дед, ты даже знаешь слово «маркетинг»?

— Я знаю слово «бессмыслица». Это синоним.

Амир потянулся за блокнотом, но дед поднял его выше. Для человека семидесяти одного года с объёмом казана он двигался с неожиданной ловкостью — как ниндзя, который тренировался на рисе и баранине.

— Сегодня ты делаешь плов. Понастоящему. Без фильмов. Без хештегов. Без... как это... списков.

— Дед, у меня контентплан. Мне нужно придумать три слогана до обеда, иначе...

— Иначе что? Иначе казан остынет? Вот это — настоящая беда. А слоганы пусть сами приходят, когда плов готов.

— Дед...

— Без блокнота. Без списков. Без слов. Только руки, казан и специи.

— Но...

— Без. Блокнота.

Амир посмотрел на деда. Дед посмотрел на Амира. В этих взглядах встретились два мира: мир, в котором успех измеряется словами, и мир, в котором успех измеряется чистыми тарелками. Оба мира были уверены, что другой — иллюзия.

Через десять минут Амир стоял у казана в фартуке с надписью «Я люблю чайхану» (это был дедов фартук, и Амир надел его с чувством человека, которого одели в форму перед судом). Казан был огромный, чёрный, закопчённый, с историей — его купил ещё прадед в Ташкенте в шестьдесят третьем году, и с тех пор он не мылся ни разу (дед утверждал,

что «казан моют — вкус смывают»).

— Сначала масло, — диктовал дед, стоя за спиной Амира, как сержант за новобранцем. — Растительное, потом хлопковое. Не лей много. Масло — это не слова, больше не значит лучше.

Амир налил масло. Масло зашипело, как дедовы комментarii.

— Теперь лук. Режь. Ровно. Не как твои списки — криво и с обрезанными краями.

Амир резал лук. Плакал. Не от эмоций — от лука, но дед не делал различий.

— Плачешь? Хорошо. Настоящий повар плачет над луком, а не над пустыми страницами. Давай, ещё. Золотистый, не чёрный. Не как твои черновики.

— Дед, ты что, запомнил слово «слоган»?

— Я запоминаю всё, что считаю нелепым. У меня хорошая память на нелепости.

Амир покосился на казан и прошептал:

— Если я сожгу лук, я хотя бы смогу сказать, что это был эксперимент.

— Если сожжёшь лук, эксперимент будет называться «когда внук перестал быть маркетологом». И это будет не эксперимент, а благотворительность. Для общества.

Лук стал золотистым. Амир почувствовал странное ощущение — что-то между гордостью и голодом. Это было новое чувство: он сделал что-то руками, и это получилось. Не на

бумаге, а в жизни. Непривычно.

— Теперь мясо, — скомандовал дед. — Нарезай кубиками. Не слишком мелко, не слишком крупно. Как... как...

— Как слоган?

— Нет. Слоган у тебя мелкий и расплывчатый. Мясо должно быть чётким. Кубик — два сантиметра. Ровно. Я проверю линейкой.

— У тебя есть линейка?

— У меня есть глаз. Он точнее любой линейки. И любой аналитики.

Мясо отправилось в казан. Потом — морковь. Дед объяснял каждый шаг с такой серьёзностью, как будто передавал не рецепт, а государственную тайну.

— Морковь — жёлтая, не оранжевая. Оранжевая — для супа. Жёлтая — для плова. Если кто-то кладёт оранжевую морковь в плов — это не плов, это самозванец.

— А если кто-то пишет «ароматный», не нюхая?

— Это тоже самозванец. Но словесного масштаба.

Рис. Дед достал рис из мешка, который стоял в углу кухни с надписью «Девзира, не трогать, это для плова, а не для ваших экспериментов». Последняя часть была обращена к Амиру.

— Промой. Три раза. Не два, не четыре. Три. Как... как...

— Как три слогана в день?

— Нет. Как три раза «нет», когда ты предлагаешь мне написать вывеску. Три — это число совершенства. В плове и

в отказах.

Амир промыл рис. Вода стала прозрачной. Он испытал странное удовлетворение — как когда список наконец выглядит красиво, только без списка, без слов и без блокнота. Просто чистый рис и чистая вода.

— Зира, — сказал дед. — Разотри в ладонях. Почувствуй запах. Вот это — ароматный. Не на бумаге. В носу. Запах — это честность. Он не врёт. Не как пустые фразы.

Амир растёр зиру. Запах ударил в нос — тёплый, пряный, тяжёлый, как дедовы аргументы. Он понял, что дед прав. Этот запах не опишешь словом «ароматный». Этот запах описывается одним словом: «плов».

Именно в этот момент на кухню величественно вошёл Бахтияр.

Бахтияр — это кот. Рыжий, с брюхом, которое само по себе заслуживало звезды Michelin, и взглядом ресторанного критика, которому принесли макарку вместо фуагра. Он был рыжий не как закат над пустыней, а как солнце над горячим асфальтом — то есть безжалостно и повсеместно. Его шерсть была такой яркой, что в тёмной кухне можно было читать. Его усы были такой длины, что, казалось, измеряли не расстояние, а степень кулинарного преступления. Его хвост был толстый, пушистый и работал как регулятор громкости: когда хвост поднят — всё в порядке, когда опущен — катастрофа, когда дёргается — кто-то принёс плохую еду и сейчас узнает об этом.

Бахтияр прыгнул на стойку. Стойка слегка прогнулась — не от веса (хотя вес был внушительный), а от авторитета. Кот понюхал казан. Понюхал ещё раз. Повернул голову. Понюхал воздух слева. Потом справа. Потом отвернулся.

Это было не просто движение. Это был вердикт. Это был приговор. Это был отзыв, который не нуждался в звёздах, лайках или комментариях. Бахтияр отвернулся — значит, плов не прошёл.

— Вот, — сказал дед с удовлетворением, как врач, которому подтвердили диагноз. — Бахтияр не ест — значит, плов невкусный.

— Дед, это кот. Он, может, не голоден. Или у него настроение. Или он обиделся, потому что я вчера наступил ему на хвост.

— Ты наступил Бахтияру на хвост?! — дед посмотрел на Амира так, как будто тот осквернил храм. — Наступить на хвост Бахтияру — это как... как...

— Как написать «ароматный плов», не нюхая?

— Хуже. Это как разбить казан. Бахтияр помнит. Он всё помнит. Он злится три дня. Сегодня второй день. Но он отвернулся не от обиды. Он отвернулся от плова. Если бы он злился, он бы отвернулся и от мяса. А мясо он нюхал. И не отвернулся.

— Ты что, ведёшь протокол дегустаций кота?

— Я веду протокол качества. Бахтияр — главный инструмент. Бахтияр всегда голоден. Он отказался от еды только

трижды за четыре года: когда ты съёл суп, когда ты налил в чай кардамон вместо корицы и когда ты сделал «авторский лагман». Запомни: если Бахтияр отвернулся — выбрасывай. Если Бахтияр зевнул — улучшай. Если Бахтияр лёг и закрыл глаза — это шедевр.

— Может, сделаем ему табличку: «Главный дегустатор»? — предложил Амир.

— Если Бахтияр увидит табличку, он её съест. А потом съедет на неё и будет спать, как ни в чём не бывало.

— Дед, коты не мстят.

— Бахтияр — не кот. Бахтияр — инстанция. Он не мстит — он восстанавливает справедливость. Помнишь, как он скинул твою кружку со стола? Ты забыл покормить его утром. Кружка разбилась. Справедливость восстановлена.

Амир посмотрел на кота. Кот посмотрел на Амира. В глазах кота читалось: «Ты опять здесь? И опять с блокнотом? Сколько можно?»

Бахтияр зевнул, демонстрируя клыки размером с Амировы амбиции (и примерно с такой же вероятностью их реализации), и ушёл. Но перед уходом обернулся, понюхал казан ещё раз и... остался. Сел. Не отвернулся.

— Ну вот, — сказал дед. — Вторая попытка. Он принимает. Но без энтузиазма. Работай.

Амир добавил зиру, перемешал, накрыл крышкой. Через сорок минут — по дедовому таймеру, который был единственным прибором на кухне, кроме самого казана, — плов

был готов.

Дед снял крышку. Пар поднялся к потолку. Запах наполнил кухню, затем коридор, затем зал, затем улицу. Амир подумал, что этот запах — лучший способ рассказать о плове, какой он когда-либо знал. Жаль, что его нельзя записать в блокнот.

Бахтияр подошёл, понюхал, и — впервые за день — лизнул. Один раз. Коротко. Как дегустатор, который не хочет показывать эмоции, но не может сдержать профессиональный интерес.

— Ну вот, — сказал дед. — Бахтияр принял. Можешь гордиться. Но не слишком. Гордость — это как соль: немного — хорошо, много — невкусно.

Амир посмотрел на свои руки. Пахли зирой, луком, маслом. Не санитайзером, не клавиатурой, не чехлом от телефона. А едой. Настоящей.

Он подумал: «Может, дед и прав. Может, не всё измеряется словами».

Но вслух сказал:

— Дед, а если я просто скажу гостям: «Бахтияр одобрил»?

Дед помолчал. Потом:

— «Бахтияр одобрил» — это честно. «Ароматный» — это реклама. Разница — как между пловом и описанием плова. Ладно. Говори. Но Бахтияр не любит, когда его хвалят вслух. Он скромный.

Бахтияр, услышав слово «скромный», повернул ухо. В его

взгляде читалось: «Скромный? Где баранина? Я не работаю за комплименты».

Глава 2. Дама с боксом

Чайхана «Золотой казан» стояла на углу улицы Ленина и переулка, который не имел названия, но имел репутацию: здесь зимой не чистили снег, летом не чинили асфальт, а круглый год не светили фонари. Здание было старое, с лепниной, которая, когда-то была белой, а теперь была цвета «восточная патина» — так Амир назвал бы этот оттенок в палитре для вывески. Дед называл его проще: «грязь».

На балконе сушились перцы — длинные, красные, как связки гирлянд на ёлке, только не праздничной, а кулинарной. Иногда рядом сушились дедовы носки, что создавало визуальный контраст, который Амир однажды описал в заметках как «колорит». Дед увидел, вырвал страницу и сказал: «Мои носки — не колорит. Мои носки — личное».

Над входом висела вывеска. История вывески была отдельным романом: дед повесил деревянную — «Золотой казан», вырезанную вручную. Амир заменил её на неоновую, потому что «неон привлекает внимание». Дед вернул деревянную. Амир добавил неон. Дед снял неон. В итоге компромисс: «Золотой» горело неоном, «казан» было деревянным. Получалось «Золотой казан», где первое слово — из будущего, второе — из прошлого. Как семья.

Внутри — восемь столиков, пиала на стене (дедова гордость, привезена из Самарканда, и если кто-то трогал — дед

начинал дрожать, как казан на огне), ковёр ручной работы, который дед привёз из Самарканда в чемодане, перестелив через три границы, и сквозняк, который гулял по залу так уверенно, будто был постоянным гостем.

Амир сидел в правом углу и старался не шевелиться, чтобы не усиливать сквозняк.

Дверь открылась.

Вошла она.

Дина. Двадцать семь лет, в пальто поверх спортивного костюма — сочетание, которое кричало «я бегу, но красиво». Пальто было бежевое, спортивки — чёрные с надписью «No rain, no biryani» (Амир мысленно отметил эту фразу как идеальную для меню). Бокс в руке — зелёный, как светофор, который ещё не решил, гореть ему или нет.

Лицо было... Как описать лицо, которое одновременно говорит «я опаздываю» и «никуда не хочу идти»? Оно было живым. Не красивым — живым. Красота бывает статичной, как картинка. Живость — динамичной, как разговор. Дина была разговором. В формате, который Амир не мог записать в блокнот, но почувствовал, чемто большим, чем слова.

— Это чайхана? — спросила она.

— Нет, это коворкинг с пловом, — ответил Амир, не отрывая глаз от блокнота. Автопилот. Защитный режим. Когда ты не уверен в себе — шути. Когда не уверен в шутке — шути ещё.

— Остроумно. Мне нужен обед. На вынос. И быстро. У

меня встреча через двадцать минут, а я не ела с утра.

— Что будете?

— То, что готовится пять минут, вкусное и не разочаровывает.

— Вы описываете идеального мужчину, — сказал Амир и тут же пожалел. Рот сработал быстрее мозга. Бывает. У маркетологов это профессиональное — сначала сказать, потом подумать, потом пожалеть.

— Описываю плов, — ответила Дина без улыбки. Без тени улыбки. Без намёка на тень улыбки. — Мужчины готовятся дольше и чаще разочаровывают. Плов, по крайней мере, не обещает и не приходит.

— Острый удар. Уважаю.

— Я не быю. Я говорю. Бить — это лишняя работа.

Дед выглянул из кухни. Оценил ситуацию одним взглядом — так, как оценивают мясо: быстро, точно, без эмоций. Его глаза метнулись от Дины к Амиру, от Амира к Дине. Потом он исчез. Через секунду изза двери послышался шёпот:

— Бахтияр. Иди сюда. Внук флиртует. Это надолго. Пошли на кухню, тут мясо нужно дегустировать.

Бахтияр не пошёл. Он спал под стойкой и сделал вид, что не слышал. Но ухо дёрнулось — значит, слушал.

Амир упаковал плов. Руки слегка дрожали — не от плова, от Дины. Он передал бокс и сказал:

— Приходите ещё. У нас сквозняк в правом углу и плов, который не разочаровывает.

— Сквозняк только в правом углу?

— Как и моя уверенность в себе.

— Тебе нужно поднимать уверенность. Свою и температуру в зале.

— Я знаю. У меня тридцать семь записей в блокноте.

— Тридцать семь? У моей бабушки на даче пугало эффективнее. По крайней мере, вороны его боятся.

— Ваши тридцать семь — это одно число. Мои тридцать семь — это коллекция идей.

Дина забрала бокс. Её пальцы на секунду коснулись Амировых. Секунда — это мало. В формате списка.

Секунда — это мало. В формате списка — это вообще ничего. В формате жизни — достаточно, чтобы что-то щёлкнуло.

Она ушла. Амир смотрел ей вслед. Бахтияр выглянул из-под стойки, посмотрел на Амира, потом на дверь, потом снова на Амира. В его взгляде впервые за весь день читалось не «ты безнадёжен», а «ну хоть что-то». Это был прогресс. Для Бахтияра — исторический.

— Дед! — крикнул Амир в сторону кухни. — Тут девушка приходила. С боксом.

— Я видел. Она красивая. А ты — нет. Пока.

— Спасибо, дед. Поддержка — это важно.

— Поддержка — это когда я тебя кормлю. А комплимент — это реклама. Я не занимаюсь рекламой.

Амир посмотрел на блокнот. Тридцать семь записей. Но

впервые за четыре месяца ему было не всё равно на тридцать семь. Ему было всё равно на одного. На того, кто ушёл с зелёным боксом.

Глава 3. Дед против алгоритмов

На следующее утро дед собрал военный совет. Не потому, что утро было подходящее — оно было обычным, серым и холодным. А потому что накануне вечером позвонила владелица чайханы — женщина по имени Зульфия, которая владела зданием, но не владела ситуацией.

Зульфия была дальней родственницей — то есть человеком, который появляется, когда нужны деньги, и исчезает, когда они есть. Она жила в другом городе, носила очки с диоптриями и притворялась, что разбирается в ресторанном бизнесе, хотя последний раз готовила что-то сложнее яичницы в тысяча девятьсот... неважно.

— Рустам-ака, — сказала она по телефону. — Выручка падает. Аренда растёт. Нужно что-то делать. Если за два месяца не выйдем в плюс — я продаю помещение.

Дед положил трубку. Посмотрел на казан. Казан не ответил — казаны вообще молчаливы, но этот молчал особенно многозначительно.

Военный совет: стул для деда, стул для Амира, чайник с зелёным чаем, пиала с изюмом и Бахтияр на подоконнике — в качестве независимого наблюдателя, арбитра и морального авторитета.

— Итак, — начал дед, наливая чай с церемонностью посла, принимающего иностранную делегацию. — Хозяйка

звонила. Чайхана не закроется, если мы поднимем выручку. Я предлагаю старый способ: вкусная еда и хороший сервис.

— Дед, это две тысячи двадцать шестой год. Вкусная еда и хороший сервис — это база. Это как дышать. Без этого умрёшь, но и жить только этим — скучно. Нам нужны гости. Новые. Чтобы узнали про нас, пришли, вернулись.

— Новые гости? — дед подался вперёд, и стул под ним скрипнул, как будто соглашаясь с недоверием. — Когда Хасан-ака открывал чайхану в семьдесят втором году, у него не было стратегий. У него был казан, совесть и очередь до угла. Очередь, Амир. Живая. Не воображаемая.

— А сейчас очередь до угла — это потому, что асфальт не починили и люди не могут проехать.

— Не умничай. Что ты предлагаешь?

— Флаеры. Раздам на улице. Красивые, с картинкой плова, с адресом. Может, сделаем скидку для новичков — «первый плов за полцены». Или вечер живой музыки. Или дегустацию.

— Флаеры? — дед посмотрел на Бахтияра. Бахтияр зевнул. Синхронно. Как будто они репетировали. — Флаер — это бумажка, которую выбрасывают в первый же урна. У меня есть флаер лучше: запах. Когда готовишь плов, запах идёт на три улицы. Это бесплатный флаер, который работает пятьдесят лет.

— Дед, запах работает на три улицы. А город — большой. Люди не придут с другого конца города, потому что почув-

ствовали запах.

— Придут. Если запах настоящий. Настоящий запах даль-
ше любого флаера.

— Ладно. Вечер живой музыки. Пригласим музыканта, он
играет на дутаре, гости слушают, едят, отдыхают.

— Музыкант? За деньги?

— За процент от выручки.

— Музыкант за процент — это нищий музыкант. А ни-
щий музыкант играет плохо. Плохой музыкант отпугивает
гостей. Гости убегают. Выручка падает. Зульфия продаёт по-
мещение. Все из-за дутара. Нет.

— Дед, я не говорю, что это просто. Я говорю, что нужно
пробовать.

— Пробовать — это когда ты варишь плов по новому ре-
цепту. А не когда ты приглашаешь нищего музыканта с ду-
таром.

Бахтияр, который до этого молчал, встал, потянулся и
прыгнул со стола. Подошёл к миске, понюхал, поел. По-
том вернулся и лёг. Молчаливый комментарий: «Еда есть —
остальное неважно».

Дед посмотрел на кота и сказал:

— Вот. Бахтияр сказал всё. Еда есть — остальное неваж-
но.

— Дед, если мы будем думать только о еде, у нас не будет
гостей, которые будут её есть.

— Если мы будем думать о флаерах, у нас не будет еды,

которую готовить.

Пауза. Чай остыл. Изюм подсох. Бахтияр храпел.

— Хорошо, — сказал дед. — Компромисс. Один флаер. Но я его утверждаю. Текст — мой. Картинка — твоя. И никаких «ароматный».

— Дед, это уже переговоры.

— Это — условия. Я — дед. Условия — моё.

— А музыка?

— Музыка — когда Бахтияр мурлычет. Бесплатно. И без дутара.

Бахтияр, услышав, что его мурлыканье приравняли к концертной программе, открыл один глаз. В нём читалось: «Мурлыкать — это не работа. Мурлыкать — это настроение. Настроение зависит от баранины. Нет баранины — нет настроения. Нет настроения — нет мурлыканья. Нет мурлыканья — нет музыки. Нет музыки — нет гостей. Всё связано. Но начинается с баранины».

— Вот, — дед кивнул. — Он согласен. Видишь? Не нужны флаеры. Нужна баранина. Это — честный переговорный процесс.

Глава 4. Первый гость, или Как Бахтияр стал приманкой

Амир всё-таки сделал флаеры. Красивые, на жёлтой бумаге, с рисунком казана (нарисовал сам, потому что художник стоил дорого, а Амир умел рисовать ровно то, что не продавалось). Текст дед утвердил: «Плов. Честный. Без обмана. Угол Ленина и переулка без названия. Каждый день, кроме понедельника. Бахтияр приветствует».

Последнюю строчку дед добавил сам. Амир спорил. Дед настоял. Компромисс.

Флаеры раздали за три дня. Двадцать штук — соседям (которые и так знали). Пятнадцать — прохожим (из которых десять выкинули в ближайший урну, три положили в карман и забыли, два пришли). Два человека — это было больше, чем Амир ожидал, и меньше, чем дед надеялся.

Но один из двух оказался разговорчивым. Мужчина лет сорока, в кепке, с женой и дочкой. Он зашёл, сел, заказал плов, поел, помолчал, позвал деда.

— Рустам-ака?

— Да.

— Это лучший плов, который я ел. Я приду ещё. И приведу друзей. У меня друзья едят всё, но ценят мало. Вот их будет чему научить.

Дед кивнул. Не улыбнулся. Но Амир заметил: дед чуть-чуть, на долю секунды, выпрямился. Как казан, в который положили уголь.

Мужчина пришёл через неделю. С друзьями. Четыре человека. Съели четыре порции плова, три чая, две самсы. Оставили чаевые, которые дед сначала отказался брать, потом взял, потом отдал Амиру, потом забрал обратно, потом купил на них мясо. Так родилась традиция: чаевые — на мясо. Мясо — на плов. Плов — на гостей. Круг замкнулся.

Через месяц в чайхане было по десять-двенадцать гостей в день. Не очередь до угла, но достаточно, чтобы Зульфия не звонила. Пока.

Бахтияр стал местной знаменитостью. Соседи приводили детей посмотреть на кота, который «ест только вкусное». Один сосед снял кота на телефон — просто для себя — и показал другу. Друг показал своему другу. Через неделю в чайхану пришёл человек, который сказал: «Я heard про вашего кота. Он правда отвернулся от плохого плова?»

— Правда, — ответил дед. — Бахтияр не врёт. В отличие от людей.

Человек поел. Остался доволен. Рассказал другим. В маленьком городе слово работает быстрее любого флаера. Особенно когда слово — «кот, который отвернулся».

Амир сидел в правом углу и записывал в блокнот: «День 30. Гости — 12. Бахтияр — принял 3, отвернулся от 1 (суп был пересолен, дед согласился). Флаеры — бесполезны. За-

пах — работает. Кот — работает лучше всего. Вывод: лучший маркетолог — это кот, которому не всё равно».

Дед заглянул в блокнот, прочитал, хмыкнул и сказал:

— Лучший маркетолог — это плов. Кот — только проверка. Если плов плохой, кот не поможет. Если плов хороший — кот не нужен. Но когда плов хороший и кот подтверждает — это... убеждает. Двойная гарантия. Как два замка на двери. Один — казан. Второй — Бахтияр.

— Дед, ты сам только что описал USP. Уникальное торговое предложение.

— Я описал честность. USP — это твоё слово. Моё — проще. И длиннее.

Глава 5. Дина возвращается

Она пришла через два дня. Во вторник, в обед, когда в чайхане было пусто — дед отдыхал после утренней смены, Амир сидел в правом углу и рисовал в блокноте новый логотип (казан с усами, который дед отверг, Бахтияр проигнорировал, а мама назвала «милым»).

В том же пальто. Но без спортивных — в джинсах и ботинках, которые выглядели так, будто знали, куда идут, и были этим довольны. Волосы собраны — небрежно, как будто она не собирала, а они сами решили. На шее — шарф, который был намотан так, что выглядел одновременно случайно и продуманно. Это был стиль человека, который не следует моде, а разговаривает с ней на равных.

— Плов был хорош, — сказала она, садясь в правый угол.
— Сквозняк всё ещё здесь?

— Как и моя личность. Локализован, но стабилен.

— Ты всегда так шутишь?

— Только когда нервничаю.

— И часто ты нервничаешь?

— Каждый раз, когда выручка падает. И когда красивые девушки садятся в правый угол.

— Красивые девушки? Во множественном числе? Смело.

— Это оптимизация. Я готовлюсь к масштабированию.

— Ты и сейчас говоришь как маркетолог?

— Я всегда говорю как маркетолог. Это... профессиональная деформация. Как у врачей, которые всё называют диагнозами. Только у меня всё — целевая аудитория, позиционирование и удержание.

— И каково моё удержание?

— Высокое. Вы пришли второй раз.

— Или просто голод.

— Голод — это тоже мотивация. В маркетинге и в жизни.

Дина улыбнулась. Первый раз. Улыбка была короткая, как зелёный светофор, но достаточная, чтобы Амир перешёл улицу. Метафорически. Пока.

— Я Дина, — сказала она. — Я открываю рядом кофейню.

— Амир. Я здесь SMM, повар-стажёр, внук и носитель фартука «Я люблю чайхану».

— Богатый набор.

— Бедная зарплата.

— Кофейня открывается через неделю. Мне нужен человек, который поможет с продвижением.

— У меня уже есть работа. Видишь, вон тот дед с половником — мой главный клиент. И единственный, кстати.

— Дед с половником — это кто?

— Рустам-ака. Хранитель казана. Главный по плову. Легенда, если верить соседям. И единственный человек в городе, у которого есть кот-критик.

— Кот-критик? — Дина подняла бровь. — Это метафора?

— Нет. Это кот. По имени Бахтияр. Он дегустирует и мол-

ча оценивает. Самый честный отзыв в городе. Нет, в стране. Нет, в мире. Бахтияр не берёт денег, не пишет рецензий, не ставит звёзд. Он просто ест или не ест. Бинарен, как природа.

— И где этот кот?

— Под стойкой. Спит. Он не работает до обеда. У него гибкий график.

Дина наклонилась, заглянула под стойку. Бахтияр открыл один глаз — тот, который был ближе к краю, — посмотрел на Дину с выражением «я сплю, но я вижу тебя, и я запомню».

— Он красивый, — сказала Дина.

— Он знает.

— У него такой взгляд... как будто он всё про меня понял.

— Он всё про всех понимает. За четыре секунды. Быстрее, чем справочная служба. И точнее.

— Можно, я принесу ему кофе?

— Он не пьёт кофе. Он пьёт только молоко. И только если оно тёплое. Не горячее, не холодное. Тёплое. Как характер. Лучший комплимент, который ему можно сделать — это молоко правильной температуры.

— Ты говоришь о коте, как о человеке.

— Дед говорит о нём, как о члене семьи. Я говорю о нём, как о бренде. Бахтияр — это наше лицо. Уникальное пищевое.

— Это самое ужасное, что я слышала. Бренд. Для кота.

— Я знаю. Но это работает. Люди приходят посмотреть, как кот отвернётся или останется.

— А вторая половина?

— Из-за деда.

— А ты?

— Я — за кулисами. Как воздух: незаменим, но невидим.

Дина рассмеялась. Не улыбнулась — рассмеялась. Звук был короткий, тёплый, как тёплое молоко для Бахтияра — не громкий, не тихой, а именно такой, какой нужен. Амир почувствовал, что где-то внутри у него щёлкнуло что-то, что не щёлкало ни от выручки, ни от дедова одобрения, ни от чего-либо ещё в его профессиональном опыте.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.