

ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦА

Чек-лист безопасного найма флориста

Держите под рукой при подборе сотрудника. Чем больше галочек закрыто — тем ниже риск потерять деньги, клиентскую базу и репутацию магазина.

1 Собеседование — что должно насторожить

- Частая смена работы без объяснений.** 5 магазинов за 2 года + «не сошлись характерами» каждый раз = модель поведения, а не невезение.
- Уклончивые ответы про увольнения.** Раздражается на уточнения, переводит на эмоции («меня не ценили», «там невозможно работать»).
- Негатив обо всех прошлых работодателях.** Если все вокруг были плохие — про вас скажет то же самое.
- Торгуеться с правилами до выхода на смену.** «А можно в пятницу пораньше? Рутину же не обязательно?» — это тест границ, а не гибкость.
- Просит работать без оформления.** «Давайте пока так», «не хочу светить доход» — легче исчезает, сложнее призвать к ответу.
- Слишком идеальный.** Со всем согласен, ничего не уточняет. Часто маска, за которой потом саботаж и пассивная агрессия.

ПРОВЕРКА ПО ХОДУ РАЗГОВОРА

- Берёт ответственность за прошлые неудачи — или виноваты всегда другие?
- Спокойно реагирует на уточняющие вопросы — или защищается агрессивно?
- Слова совпадают с поведением? (говорит про пунктуальность — но опоздал на собеседование)

Не путайте токсичность с силой. Сильный кандидат может спорить, но предлагает решения и берёт ответственность. Токсичный — обесценивает руководителя и заражает команду недовольством.

2 Проверка до подписания договора

- Открытые госисточники.** ФНС – не ИП ли кандидат (вдруг ведёт свой бизнес на стороне). ФССП – задолженности. Это публичные данные, смотреть законно.
- Справку о судимости требовать нельзя.** Для флориста закон её не предусматривает – требование считается дискриминацией (ч.3 ст.65 ТК РФ). Можно попросить принести добровольно, но не делать условием найма.
- Письменное согласие** на обработку персональных данных и проверку – обязательно.
- Соцсети.** Имя в поиск: ВКонтакте, Telegram, 2ГИС, отзывы на hh.ru. Публичные конфликты, жалобы на работодателей.
- Звонок прошлому работодателю** (именно звонок). Ключевой вопрос: «Вы бы взяли этого человека снова?» Если контакт «не помнит» – это уже информация.

3 Что прописать в договоре

- NDA работает только с режимом коммерческой тайны.** Сам по себе подписанный NDA суд не принимает. Введите режим по 98-ФЗ: перечень закрытых сведений → порядок обращения → учёт допущенных лиц → гриф «Коммерческая тайна» на носителях. Без этих 4 шагов база «не охранялась».
- Клиентская база = ещё и персональные данные.** Кроме режима комтайны нужны правила обработки ПДн по 152-ФЗ.
- Материальная ответственность** – отдельным пунктом, с корректным оформлением по ТК.
- Основания для увольнения** – заранее заложить в договор, должностные инструкции и правила распорядка. Работодателю расторгнуть договор сложнее, чем работнику.
- Интеллектуальная собственность** – кому принадлежат авторские букеты, фото, контент для соцсетей. Иначе сотрудник потом заявит права.

4 Система, которая защищает независимо от человека

- Клиентская база – в CRM компании, а не в личном телефоне флориста.
- Продажи фиксируются автоматически, мимо кассы не провести.
- Права доступа разграничены: каждый видит только своё.
- История действий сохраняется (кто изменил заказ, отменил доставку, поменял цену).
- Стажировка 3–4 часа в день до договора + договор стажёра на испытательный срок, полное оформление – после.

Когда база, продажи, права доступа и история действий ведутся в учётной системе, а не в личных телефонах и тетрадях, – сотрудники меняются, а активы магазина остаются у владельца. Это и есть страховка от человеческого фактора.

5 Если увольняете проблемного — порядок действий

Сначала безопасность, потом разговор. До того как сообщить об увольнении — закройте доступы.

ЗАКРЫТЬ ДО РАЗГОВОРА

- CRM-система
- Корп. мессенджеры и почта
- Клиентская база и финотчёты
- Ключи от помещений
- Кассовое оборудование

ЕСЛИ УЩЕРБ УЖЕ НАНЕСЁН

- Слив базы → NDA + режим комтайны + доказательства передачи = взыскание.
- Негативный отзыв → идентифицировать автора, зафиксировать (можно нотариально), доказать недостоверность. На практике ~100–150 тыс. ₽.
- Грамотная претензия со ссылками на судебную практику часто помогает удалить публикацию через площадку.

По материалам блога Posiflora. Эксперты: Артём Баранов (юрбутик «Достигация»), Ирина Николаева (флорист, руководитель), Ирина Шевченко (психолог). Нормы сверены с ТК РФ (ч.3 ст.65), 98-ФЗ «О коммерческой тайне», 152-ФЗ «О персональных данных».



Чтобы уход или ошибка флориста не стоили вам клиентской базы



Сканируйте
и получите бонус



Ещё чек-листы и разборы по найму флористов — в Telegram [@posiflora](https://t.me/posiflora)