

Эта книга принадлежит

Контакты владельца

Mike Michalowicz

THE PUMPKIN PLAN

Penguin Group

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

Майк Микаловиц

МЕТОД ТЫКВЫ

Как стать лидером в своей нише
без бюджета

Перевод с английского Варвары Кулаевой

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2013

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

УДК 658.51
ББК 65.291.218
М69

На русском языке публикуется впервые

Микаловиц, М.

М69 Метод тыквы. Как стать лидером в своей нише без бюджета / Майк Микаловиц ; пер. с англ. В. Кулаевой. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 304 с.

ISBN 978-5-91657-577-4

80% стартапов умирает в первые несколько лет. Предпринимателю часто сложно понять, как расставить приоритеты, каких привлекать клиентов, как нанимать правильных сотрудников. В такой же ситуации оказался автор книги со своим первым бизнесом.

Случайно узнав о фермере, из года в год выращивающим гигантские тыквы, он заинтересовался его методом и выяснил, что на самом деле есть много общего между тем, как вырастить урожай и вырастить бизнес.

Яркий образный язык автора помогает разобраться в главном и отсеять второстепенное.

УДК 658.51
ББК 65.291.218

Все права защищены.

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

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

- © All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. This edition is published by arrangement with the Portfolio, a member of Penguin Group (USA) Inc.
© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

ISBN 978-5-91657-577-4

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	8
Глава первая. Гигантская тыква спасет вашу жизнь	14
«Ты же не хочешь быть таким, Майк»	14
Что привело тебя сюда, не приведет тебя туда	17
Святой Грааль на тыквенном поле	24
Об историях в этой книге	31
Использование Метода Тыквы для работы в вашей индустрии – туризм	32
Глава вторая. Медленная, мучительная смерть	39
Увязнуть в работе	40
Использование Метода Тыквы для работы в вашей индустрии – онлайн-проекты	52
Глава третья. Семена	56
Найти правильное семечко	61
Есть только один «Атлантический гигант»	70
Использование Метода Тыквы для работы в вашей индустрии – строительство	74
Глава четвертая. Оценка урожая	79
Что бы вы взяли с собой на необитаемый остров?	82
Оценочная таблица	85
Я вас понимаю	91
Непреложные правила непреложны для всех	94

МЕТОД ТЫКВЫ

Множество клиентов	98
Это не конкурс популярности	102
Использование Метода Тыквы для работы в вашей индустрии — финансы	105
Глава пятая. Как мы решаем дела у нас на ферме	110
Сначала убить — потом удобрить	111
Как стать серийным убийцей	118
Использование Метода Тыквы для работы в вашей индустрии — бытовые услуги	124
Глава шестая. Техника жгута	127
Остановить кровотечение	133
Проверьте всё	135
Верный способ вырастить гигантскую тыкву	139
Использование Метода Тыквы для работы в вашей индустрии — шоу-бизнес	144
Глава седьмая. Выбирать любимчиков и нарушать правила .	147
Фаворитизм — дело хорошее	148
Покупатель не всегда прав	154
Обещайте меньше — давайте больше	156
Не скрывайте секрет соуса	162
Побить мировой рекорд	165
Использование Метода Тыквы для работы в вашей индустрии — производство	168
Глава восьмая. Список пожеланий	172
Опрос клиента	176
Задавайте правильные вопросы	179
Не могли бы вы дать мне небольшой совет?	181
Все дело в этикетке	186
Использование Метода Тыквы для работы в вашей индустрии — веб-дизайн	192

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава девятая. Позвольте им направлять вас	196
Плюсы краудсорсинга	199
Поклонники культа	203
Порядок работы	206
Управляйте кораблем	210
Использование Метода Тыквы для работы в вашей индустрии — услуги в области здравоохранения	212
Глава десятая. Самая большая, крутая и полезная	217
Правильно выбирайте продавцов	218
Движение в концентрических кругах	228
Использование Метода Тыквы для работы в вашей индустрии — юридическая практика	231
Глава одиннадцатая. Метод «инструкция по безопасности на борту самолета»	236
Стать настоящим предпринимателем	242
Разложить по полочкам	245
Три вопроса	248
Использование Метода Тыквы для работы в вашей индустрии — индустрия гостеприимства	253
Глава двенадцатая. Убить кривую	259
Какую кривую?	262
Метод «180 градусов»	264
Возвести в превосходную степень	269
Глава тринадцатая. Следующий сезон	271
Глава четырнадцатая. Использование Метода Тыквы для работы в вашей индустрии — ваша история	277
Выражение признательности	279

ВВЕДЕНИЕ

Представьте, что вы хотите купить хорошую тыкву. Вы сажаете своих детей в машину и едете на ближайшую ферму. Когда вы добираетесь туда, то видите бесчисленное множество оранжевых, зеленых и коричневых плодов. Вы ищете идеальную тыкву, но на вид они все одинаковы. К тому же много плохих: либо треснувшие, либо помятые, либо жутко напоминают вашу тещу.

И лишь когда вы уже заплутали в лабиринте грядок, вы обнаруживаете ее — самую большую тыкву из всех, что вам приходилось видеть. Она огромна, как «великая тыква» Чарли Брауна*. Она такая большая, что сложно поверить, что она настоящая.

Ваши дети бегут к этому чуду природы, крича, что ничего подобного в жизни не видели, и вам приходится признаться, что так оно и есть. На фоне этой великанши все остальные тыквы на поле кажутся маленькими, и вы удивляетесь, как это не заметили ее сразу. И несмотря на то, что она огорожена, а табличка рядом гласит: «Победительница конкурса, не для продажи»,

* «Это Великий Пампкин, Чарли Браун» — классический американский короткометражный мультфильм 1966 года, выпущенный к Хеллоуину.
Прим. перев.

ВВЕДЕНИЕ

ваши дети умоляют купить ее. «Ну пожалуйста! Мы хотим только *эту* тыкву!» Вы ходите вокруг, поражаясь ее выдающимся качествам. Вы достаете телефон и начинаете фотографировать своих детей на фоне небывалой «ягоды» и строчите эсэмэски друзьям, убеждая их, что они просто обязаны приехать и увидеть собственными глазами это чудо природы.

Тыква как магнит притягивает других людей. Они идут по полю, не замечая других, меньших тыкв, их взгляды прикованы к оранжевому гиганту. Лысый парень удивляется: «Как это вообще возможно?» Застегнутая на все пуговицы женщина замечает: «Ясно, что это генная мутация». Мальчишка – школьник младших классов предполагает: «Наверное, у фермера есть какие-то суперсекретные витамины для овощей!» Изумленный и сбитый с толку тинейджер говорит: «Чувак, она выглядит, как будто Джабба Хатт* обрюхатил баскетбольный мяч».

Есть что-то абсолютно неотразимое в том, чтобы быть наивысшим достижением, будь то самое сильное, или самое быстрое, или самое уникальное. Фермер со своей экстраординарной тыквой на поле выигрывает. У любого.

То же верно и для предпринимателя. Однако большинство предпринимателей пыхтят, чтобы в итоге получить маленькие, обычные, ничем не примечательные тыквы. В бизнесе как на фермерском поле: маленькие компании, которые выращивают подобные незадачливые предприниматели, настолько незначительны, что потребители зачастую не видят их, раздавливают или без раздумий оставляют гнить на бахче.

* Джабба Хатт – персонаж из фильма «Звездные войны», похожий на гигантского слизняка. *Прим. перев.*

МЕТОД ТЫКВЫ

Чтобы вырастить успешный бизнес, ваша компания должна быть невероятно притягательной. Посредственности проигрывают, их оставляют гнить в поле. Только уникальные — *лучшие* — побеждают.

Вы, наверное, думаете: «Спасибо, капитан! Но неужели ты и правда считаешь, что я здесь надрываюсь изо всех сил, чтобы построить убогую средненькую компанию? Ты уж лучше скажи, что еще я должен сделать, чтобы быть лучшим».

Все просто. Вам не нужно делать больше — вам нужно действовать по-особенному. Вам следует представить себя фермером, выращивающим тыквы.

Да, вы все прочли правильно. Фермером, выращивающим тыквы. Но не просто *каким-то* фермером, выращивающим тыквы. А сумасбродным, помешанным, в комбине зоне, жующим соломинку фермером, выращивающим тыквы, — одним из тех людей с сельской ярмарки, что посвящают свою жизнь выращиванию пятисоткилограммовых тыкв, про которые рассказывают в вечерних выпусках новостей. Оказывается, что эти фермеры лучше, чем кто-либо другой, знают секретную формулу серьезного предпринимательского успеха: сажать плодородные семена, распознавать наиболее перспективные тыквы, уничтожать оставшиеся плети и взращивать *лишь те тыквы*, которые обладают наибольшим потенциалом.

В этой книге я рассказываю, как, применяя те же стратегии, которые используют фермеры для выращивания своих гигантских тыкв (и использую я, очень оригинально называя их Методом Тыквы), я смог запустить две компании стоимостью в несколько миллионов долларов к своему тридцатому

ВВЕДЕНИЕ

дню рождения, завоевать дурную славу у топовых фирм, а потом по очереди помочь последним радикально вырастить свой бизнес. Я не только поделюсь историями своего и их успеха, но и, что самое важное, научу вас применять эти же идеи в вашем бизнесе.

И помните: про обычные тыквы всегда забывают. Только гигантские тыквы привлекают толпы людей и живут на открытках и любительских видео на YouTube вечно. Гигантская тыква — это легенда. А если это вы вырастили такую, то и *вы* станете легендой.

Вы начали свой бизнес не для того, чтобы сливаться с остальными, с трудом сводить концы с концами или экономить на частный дом престарелых. Вы начали свой бизнес, потому что вы хотели построить нечто удивительное, нечто существенным образом меняющее качество вашей жизни.

Стива Джобса все восхваляли за его многочисленные успехи и инновации, и нет никакого сомнения в том, что Apple стала одной из по-настоящему выдающихся компаний на планете благодаря именно его видению. Но его вклад выходит за рамки инноваций. На момент смерти Джобса в Apple работали почти 47 тысяч сотрудников, тысячи субподрядчиков, и так или иначе компания вдохновила бесчисленное множество предпринимателей на создание бизнеса, который обслуживает Apple и ее клиентов. Это огромный вклад в нашу культуру, выходящий за рамки того, как мы слушаем музыку или общаемся с миром.

Теперь *это* легенда.

И вы тоже сможете вырастить легендарную компанию.

МЕТОД ТЫКВЫ

И вы это уже знаете. Вы знаете, что для того чтобы быть успешным, вы должны быть самой уникальной тыквой на поле. Я написал эту книгу не ради того, чтобы сказать вам это. Я написал эту книгу, чтобы показать вам, *как* именно вырастить ее, дать вам проверенную работающую систему, которая освободит вас из предпринимательского капкана и создаст наиболее привлекательный бизнес в вашей индустрии.

Я написал свою первую книгу «Стартап без бюджета»^{*} для тех, кто хочет начать свое дело, но думает, что для этого ему не хватает образования, ресурсов, импульса, квалификации и капитала. Я написал ее для миллионов подающих надежды людей, которые не боятся трудной работы и используют свой шанс для того, чтобы достичь поставленных целей. Я написал эту книгу и для того, чтобы снабдить предпринимателей инструментами, необходимыми для успеха в фазе стартапа собственного бизнеса. Та книга была о посеве семени, а эта — о том, как вырастить из него большой урожай.

С момента выхода «Стартапа без бюджета» в 2008 году я поговорил с тысячами предпринимателей: на конференциях по всему миру, в различных телевизионных и радиопрограммах, посвященных вопросам бизнеса, где я выступал экспертом; в ходе дискуссий о статьях, которые я написал для больших и маленьких изданий; в моем блоге (исключительно эксцентричном) и лицом к лицу. Я поговорил с теми, кто ищет путь наверх — или выход из положения.

^{*} Издано на русском языке: Микаловиц М. Стартап без бюджета. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. *Прим. ред.*

ВВЕДЕНИЕ

Поэтому я знаю из первых рук, что отрезвляющая статистика справедлива. Предприниматели стараются изо всех сил, но, пойманные в капкан бесконечного процесса «продай это — сделай то», они начинают думать, что ситуация безнадежная, безвыходная, а сами они попали в ловушку. Не важно, сколько ночей напролет они работали, не важно, сколько футбольных матчей своих детей они пропустили, — большинство предпринимателей не в состоянии подобраться хоть сколько-нибудь близко к мультимиллионной отметке и даже к намного меньшему показателю.

Я написал «Метод Тыквы» для всех тех предпринимателей, которые обратились ко мне с просьбой: «Помоги! Ну что-то же должно сработать!» Я написал ее для людей, измученных предпринимательской мечтой, которая обернулась ночным кошмаром. Я написал ее для предпринимателей, нуждающихся в проверенной системе, которая помогла бы им преодолеть критический момент и устремиться к величию. Я написал ее для каждого из тех предпринимателей, кто заинтересован иметь успешный бизнес. И я написал эту книгу для каждого предпринимателя, который хочет внести свой вклад в этот мир.

В этой книге — ключ к вашему предпринимательскому освобождению.

Следуя Методу Тыквы шаг за шагом, вы построите бизнес, который убирает с дороги конкурентов, как магнит притягивает клиентов и, как бы избито это ни звучало, наконец даст вам жизнь вашей мечты.



Почитать описание и заказать
в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:  

Проза:  

Детские книги:  