

заниматься делом, которое заставляло меня не спать ночами.

[60]

Да, для старта нужна бизнес-идея, иногда и стартовый капитал, но это не главное. Гораздо важнее три других пункта:

- 1) вера в себя и свою идею;
- 2) дисциплина;
- 3) «удар в одну точку».

Это всё, что нужно для успешного старта. Поддержка единомышленников станет бонусом, но очень часто в окружении начинающих предпринимателей таких нет.

Это и понятно, ведь люди общаются по интересам. У предпринимателей совершенно другое мышление и образ жизни. Быть предпринимателем прежде всего означает не сдаваться и идти до конца, повторяя алгоритм из трех пунктов, пока всё не получится.

Не стоит переживать, если вы станете меньше общаться со старыми друзьями. Это вполне нормально. Интересы меняются. Вам придется свыкнуться с тем, что теперь вы движетесь вперед намного быстрее, чем 90% жителей Земли.

Однажды я понял, что предпринимательский образ жизни настолько специфичен, что вскоре у вас совсем не останется постоянных друзей. И ваше мироощущение от этого не изменится.

Дружба предпринимателей — это скорее совместное времяпровождение и общение

в рамках интересов, которые они разделяют. Иногда, запуская новый проект, я практически не общаюсь с друзьями по несколько месяцев. Они не обижаются, я тоже. Каждый занят своим делом. Зато спустя месяцы, а может, и годы вы легко продолжите беседу, словно перерыва и не было.

[61]

Предпринимательство — это постоянный поток новых идей и нескончаемое желание претворить их в жизнь. Правда, порой идей настолько много, что приходится выбирать самую перспективную.

Обсудим методы поиска успешных бизнес-идей.

8. Как найти успешную бизнес-идею

Через несколько лет после старта первого бизнеса я написал для регионального бизнес-журнала статью:

Как находить успешные бизнес-идеи

В июле 2013 года я сидел в офисе Google в Кремниевой долине и читал письма от своих подписчиков: «Семён, почему ты бесплатно публикуешь бизнес-идеи?»

Мой ответ многих шокировал: идеи ничего не стоят. Ровно о рублей 00 копеек. Тогда почему же некоторые зарабатывают миллионы с помощью прорывных идей?

Оценка и реализация идеи — вот что стоит денег. Люди, не связанные с бизнесом, зачастую не разделяют [62] между собой понятий «идея» и «реализация идеи».

Это еще не всё. Важный фактор успешной реализации — найти «вашу» идею. Вы можете бесконечно скроллить сайты с идеями для бизнеса, пытаться копировать чужой бизнес, но всё окажется напрасным.

«Ваша» идея — это магический ментальный эликсир, который окрыляет, дает силы работать по двадцать четыре часа в сутки, позволяет наслаждаться каждым прожитым днем и развивать бизнес поистине в марафонском темпе.

Если вы найдете «вашу» идею, то мир вокруг расцветет. Вы навсегда забудете слово «работа» в значении «рабочее место». Ваша работа станет вашим хобби, а хобби будет приносить средства для воплощения самых сокровенных мечтаний.

Так как же раздобыть эти самые «ваши» идеи? Очень просто: нужно научиться генерировать их.

Приведу краткую инструкцию, позволяющую активировать эту суперспособность.

Три способа генерации бизнес-идей:

- инновация;
- доработка;
- заимствование.

Под *инновацией* я понимаю проекты, которые решают новую задачу или открывают новый рынок. *Доработка* — это совершенствование ранее найденных идей, а *заимствование* — адаптация идеи из другого города, региона, страны, со всего мира.

Иновации очень важны

Они меняют мир, а создавшие их люди становятся идолами для своего поколения. Такими стали Марк Цукерберг, Стив Джобс, Илон Маск. Про первых двух вы знаете достаточно, а вот имя Илона Маска до недавнего времени было на слуху лишь у небольшого круга людей.

[63]

Илон — основатель крупнейшей в мире электронной платежной системы PayPal, которая в 2002 году была продана за \$1,5 миллиарда.

В 2003 году господин Маск основал американскую компанию Tesla Motors, которая выпустила всем известный электромобиль Tesla, а сейчас запускает ракеты в космос, чтобы к 2024 году организовать колонию землян на Марсе.

Отвлекаясь от основной темы, выскажу свое восхищение автомобилем Tesla. В ноябре 2013 года я ездил в Калифорнию на курсы по парашютному спорту, где мне посчастливилось побывать на презентации новой Tesla. Машина тихая, стильная, экологичная. Для нее можно подобрать еще добрый десяток эпитетов. За ней — будущее.

Иновации важны, но большинству людей я бы советовал генерировать идеи двумя другими способами. Кстати, последний пример про Tesla — это доработка идеи электромобиля.

Доработка создает удобства

Это может быть добавление дополнительного функционала или вывод товара на новый рынок.

[64]

Так поступил один предприниматель из Петербурга. Он заметил, что многие дарят шоколад не потому, что он вкусный и полезный, а просто потому, что у него красивая обертка. Он собрал команду дизайнеров и начал выпускать вкусные шоколадки в трендовых обертках. Его компания сместила акцент на упаковку и дала то, что требовалось рынку. Конечно, если обратиться к международному опыту, такой подход можно назвать заимствованием, здесь границы очень тонкие.

Другой пример — мужские носки с орнаментом. В UniFashion я хотел запустить линейку носков в цвет толстовок, но отложил эту идею в долгий ящик. Ее доработал другой предприниматель. Мы с ним познакомились в 2012 году, на бизнес-тусовке в Таиланде. Тогда он занимался финансовыми вопросами компании по продаже и установке сложного инженерного оборудования. Кто бы знал... В 2013 году новый бренд взорвал рынок. В первые месяцы компания вышла на миллионные обороты. Что они сделали? Доработали обычные черные мужские носки. Американская «подача» цветных носков придала товарам особый стиль. Ничего гениального, простые вещи, но сделанные с потрясающим вкусом. Что же касается моего приятеля, то спустя пять лет он продал компанию за несколько миллионов рублей и запустил новые проекты.

Заимствование — это, прежде всего, адаптация

В 2015 году моей компании UniFashion исполнилось четыре года. Я навсегда запомнил день, когда меня осенила идея о толстовках с названиями университетов.

В интернете не нашлось ни одного магазина, который мог бы продать мне такую. И я всё сделал сам. Для себя. И начал делать для других — как для себя.

[65]

Это простой пример заимствования идеи из другой страны. Университетские куртки завоевали популярность в далекие 90-е в США и Англии, а американский кинематограф внедрил «крутость» таких вещей в массовое сознание.

Оставалось лишь вывести продукт на российский рынок. Сегодня у нас собственное производство по пошиву и печати — и широкие возможности для молодых предпринимателей из других регионов развивать UniFashion вместе с нами.

Еще один проект, который наглядно иллюстрирует, что такое заимствование, — другая моя компания, Silent Eve: бесшумные мероприятия. О ней я расскажу в главе 5.

Копирование идеи — путь к банкротству

Следует четко разделять заимствование и копирование. При копировании все ваши усилия направлены на слежку за конкурентами. Это отнимает много энергии. Более того, успехи конкурентов могут демотивировать и сбивать с толку.

Если же вы берете идею и дорабатываете ее, то все усилия уходят на созидание: вы создаете продукт, который лишь напоминает товары конкурентов. Внутренняя кухня двух аналогичных проектов всегда существенно отличается одна от другой, если разработчики заняты доработкой и совершенствованием конечного продукта, а не простым копированием чужого бизнес-

процесса. Хорошим примером могут служить сушилки для рук нового поколения.

[66]

Английская компания Dyson создала удивительную сушилку для рук: ваши руки высыхают всего за десять секунд. Впервые я увидел такой аппарат в 2011 году в Амстердаме. В 2013-м начали появляться копии — более дешевые, но отвратительного качества. В Dyson продумывали всё до мелочей и постоянно совершенствовали свои продукты, дешевые модели конкурентов всегда отставали от них, оставаясь на шаг позади.

Невозможно до вас придумать то, что придумали вы.

Процесс генерации идей

Лучшие идеи находятся на пересечении двух чужих. Для того чтобы у вас родилась гениальная идея, нужно регулярно делать следующее.

Общаться с интересными людьми. Десятиминутный разговор с творческим человеком даст вам больше идей, чем месяц в рядовом окружении. Общайтесь онлайн, лично и на конференциях, посещайте образовательные курсы авторитетных специалистов.

Читать много книг. Не всегда получается общаться с великими людьми, зато прочитывать их книги может каждый. Читайте много, читайте каждый день. На с. 96–98 я привожу подборку моих любимых книг.

Изучать профильные блоги. Профессиональные блоги бесплатны и зачастую не хуже книг. Я, к примеру, веду блог о бизнес-литературе и саморазвитии на сайте «Охотник за идеями». Уверен, многие найдут там интересные статьи по важной для вас теме.

Найти ментора. Если вы пытаетесь совершенствоваться и искать идеи, но постоянно теряете мотивацию, то самое время найти учителя. Это дорого, но чертовски эффективно. У меня было несколько менторов, а сейчас я и сам помогаю молодым ребятам находить себя. Об этом вы узнаете более подробно, написав мне на info@ideazhunter.ru

Путешествовать. В поездках активизируются все пять органов чувств. Это мощнейший способ поиска успешных идей для бизнеса и жизни. Полезно общаться с иностранцами: так вы сумеете взглянуть на обыденные вещи по-новому.

Постоянно спрашивать себя: «Как сделать это лучше?» Никогда не останавливайтесь в совершенствовании. Если вам что-то не нравится, думайте, как это улучшить. Быть может, вы станете первым, кто сумеет справиться с серьезными трудностями в той или иной области.

Записывать свои мысли. Всегда. Везде. В вашей голове постоянно течет река мыслей.



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

