

# 1 • Возрождение



# У ВАС УЖЕ ЕСТЬ ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ НАВЫКИ, НУЖНО ПРОСТО ЗНАТЬ, ГДЕ ИСКАТЬ

**Потребность в изменениях  
прокладывает дорогу к душе.**

**МАЙЯ АНГЕЛУ\***

**У**тром 4 мая 2009 года Майкл Ханна надел дорогой костюм и галстук и отправился в офисное здание в центре Портленда. Ветеран продаж с 25-летним стажем, Майкл все дни напролет проводил в переговорах, предлагая товар клиентам и неустанно отвечая на письма. Привычно устроившись в своем уголке, он решил почитать новости и проверить почту. Шеф тоже прислал письмо с просьбой чуть позже заглянуть к нему. Утро прошло без особых происшествий: много писем, звонков и планов заполучить крупного клиента. С одним из них Майкл беседовал за обедом, а на обратном пути остановился у кофейного автомата, чтобы подкрепиться перед новыми свершениями. Он вернулся вовремя, второпях ответил на несколько звонков и отправился к шефу.

Майкл уселся перед директором и заметил, что тот отводит взгляд. «Далее, — вспоминает он, — все происходящее напоминало замедленную съемку. Прежде я слышал рассказы о том, как это бывает, но всегда дистанцировался от них. Никогда не думал, что подобное случится со мной. Директор что-то говорил о падении экономики, неизбежной потере ценных сотрудников и многом другом. Вдруг буквально из ниоткуда появился менеджер по персоналу и вручил мне картонную коробку — *настоящую коробку!* — для вещей. Я не знал, что сказать, но пытался сохранить лицо перед коллегами».

---

\* Майя Ангелу (р. 1928) — профессор, поэт, писатель, мемуарист, режиссер, актриса, историк, просветитель и борец за гражданские права в США. *Прим. перев.*

Майкл уехал из офиса в 14:30, раздумывая, как сообщить жене и двум детям о том, что теперь он безработный. Оправившись от шока, он погружился в тяжелые будни, жил на пособие по безработице и охотился за вакансиями. Поиск шел тяжело. Да, он прекрасный специалист, но тысячи таких же ежедневно оказываются на улице. Экономика не развивалась, и было бы наивно полагать, что удастся устроиться на хорошо оплачиваемую работу и занимать то же положение на карьерной лестнице.

Однажды его друг, владелец мебельного магазина, посетовал, что у него на складе валяется целая куча уцененных матрасов, и он не знает, что с ними делать. «Ты бы их продал через Интернет одним махом и смог бы хорошо заработать», — предложил он Майклу. Идея казалась бредовой, но на рабочем фронте было без перемен. Раз ничего другого нет, решил Майкл, можно заняться и распродажей матрасов. Он позвонил жене: «Дорогая, это длинная история, но ты не возражаешь, если я куплю дюжину матрасов?»

Теперь предстояло решить, где хранить товар. Порыскав по городу, Майкл нашел недавно закрывшийся автосалон. Для сферы недвижимости тоже наступили тяжелые времена, поэтому, когда Майкл позвонил арендодателю с вопросом, можно ли в бывшем салоне открыть магазинчик, тот сразу согласился. Информация о магазине быстро распространилась благодаря Интернету и сарафанному радио. Но возникла проблема: нужно было отвечать на вопросы потенциальных покупателей о товаре. «У меня не было бизнес-плана, да и о матрасах я ничего не знал, — говорит Майкл. — О такого рода магазинах у меня сложилось твердое мнение, будто это убогие помещения с угнетающей атмосферой. Я понятия не имел, какой хочу создать интерьер, но знал, что обстановка должна быть уютной и ненапрягающей».

После первой удачной сделки Майкл решился на серьезный шаг и занялся изучением рынка матрасов, общаясь с местными поставщиками. Параллельно он вел переговоры с арендодателем о том, чтобы оставить магазин в том же помещении. Супруга Мари Рут разработала сайт компании. Новость об уютном магазине матрасов разошлась по всему Портленду. Бизнес пошел в гору, когда магазин первым в отрасли предложил доставку матрасов *на велосипеде*. (Приятель Майкла по его просьбе соорудил велосипед-танDEM с платформой для перевозки даже очень больших матрасов). Покупатели, приехавшие на собственных велосипедах, могли рассчитывать на бесплатную доставку. Предложение повышало не только лояльность клиентов, но и количество восторженных видеороликов на YouTube.

Майкл никогда не собирался заниматься ничем подобным, но в итоге создал довольно прибыльный бизнес и смог обеспечивать семью. А ведь все началось с кучи никому не нужных матрасов. Через два года после резкого непредвиденного ухода на вольные хлеба Майкл рылся в шкафу и наткнулся на тот самый дорогой костюм, в который был одет в свой последний рабочий день. За последние два года он не надел его ни разу, как, впрочем, и другую одежду в деловом стиле. Он уложил костюм на велосипед и отвез в благотворительную организацию, а затем отправился в свой магазин. «С момента увольнения прошло два замечательных года, — говорит он сейчас. — Из офисного планктона я превратился в развозчика матрасов. И знаете? Я никогда не был так счастлив».

...

Пока новый магазин матрасов принимал покупателей, в близлежащем городке начинающий предприниматель Сара Янг открыла магазин по продаже принадлежностей для вязания. На вопрос, как она решилась на это в разгар экономического кризиса, не имея опыта управления компаний, она ответила: «Не то чтобы я не имела опыта, просто он у меня был другим. Я никогда не была предпринимателем, зато была покупателем. Я знала, в какой хочу ходить магазин, но поблизости такого не оказалось. Пришлось создать его самостоятельно». Магазин Сары, к которому мы вернемся в главе 11, за полгода стал прибыльным и приобрел лояльных клиентов по всему миру.

Многие люди, минуя этап открытия реального магазина, практически с нуля создают виртуальный бизнес. Англичанка Сюзанна Конвей начала давать уроки фотографии просто ради удовольствия и с удивлением обнаружила, что зарабатывает на этом больше, чем работая журналистом. («Чего вы не предвидели, запуская стартап?» «Я не знала, что запускаю стартап!»)

Ирландец Бенни Льюис, инженер с высшим образованием, никогда не работал по специальности. Он зарабатывает как эксперт в области языкознания, путешествуя по всему миру и помогая ученикам быстро освоить иностранные языки. («Есть ли еще что-то, чего мы не знаем о вашем бизнесе?» «Не называйте это бизнесом! Я просто наслаждаюсь жизнью».)

Добро пожаловать в новый неведомый мир микропредпринимательства, где (несмотря на то что об этом умалчивают в деловых новостях) доход индийских блогеров составляет 200 тыс. долл. в год. А компании, созданные независимыми предпринимателями, получают 100 тыс. долл.

в первый же день работы, что заставляет обескураженных менеджеров в банках блокировать их счета.

Эти необычные компании преуспевают, невзирая на то что их владельцы делятся своим ноу-хау со всеми желающими, и собирают легионы поклонников и последователей, которые тоже получают прибыль, где бы ни находились. «Суть моего маркетингового плана — стратегическое дарение», — говорит Меган Хант, занимающаяся продажей свадебных платьев и аксессуаров ручной работы. «Помогать другим — наша главная маркетинговая задача, — объясняет Скотт Майер. — Мы проводим тренинги, раздаем материалы и отвечаем на любые вопросы по почте совершенно бесплатно».

...

Собственно, предприниматели-бунтари, которые сопротивляются системе и работают самостоятельно, явление не новое. *Микропредприятия* (с одним работником) существовали с момента зарождения торговли. Купцы ходили по улицам древних Афин и Рима, продавая товары вразнос. В удаленных районах Африки и Азии основная торговля до сих пор ведется посредством мелких сделок и бартера.

Нетрадиционные подходы к маркетингу и PR тоже уже встречались в истории. Задолго до того как это вошло в практику, одна музыкальная группа придумала, как общаться с поклонниками напрямую, по возможности обходя официальные структуры звукозаписывающих компаний. Ее фанаты чувствовали себя частью единого сообщества, а не просто толпой обожателей. Музыканты полагались не только на альбомы, но и на продажи билетов и сопутствующих товаров в долгих концертных турах. Сегодня это происходит повсюду, но тогда на дворе был 1967 год, а речь идет о группе *Greatful Dead*.

В наше время ничего не стоит быстро основать компанию и найти целевую аудиторию. Процесс построения бизнеса существенно упростился и подешевел. Переход от идеи к стартапу теперь может занимать меньше месяца и стоить меньше 100 долл. — спросите любого из героев книги. Предпринимательство существовало всегда, но его масштабы, цели и уровень контактов сегодня кардинально изменились. Разнорабочий или строитель-ремонтник раньше клеил объявления на гастрономе, а сейчас рекламирует себя в Google людям, которые написали в запросе «установка кухни».

Это не элитарный клуб, а спонтанное движение среднего класса. По всему миру обычные люди массово отказываются от традиционного трудоустройства и идут своей дорогой. Они не борются с системой, а собственноручно создают себе рабочие места — без всяких тренингов и больших затрат. Эти случайные предприниматели превратили свое увлечение в заработок и живут полной жизнью.

Может быть, у вас тоже получится? Давайте представим, что вы живете по собственному расписанию и сами расставляете приоритеты. Для вас есть хорошая новость: свободы можно достичь. И еще одна: свобода — это не то, что вас ждет в неопределенном отдаленном будущем. Будущее *уже наступило*.

## Модель стартапа за 100 долларов

Нетрадиционные компании я изучаю уже почти десять лет, некоторыми из них даже управлял самостоятельно. Благодаря деятельности на ниве бизнеса и писательства я наблюдал множество примеров стартапов — прибыльных компаний, которыми управляет один человек, почти ничего не вкладывая в них. Подготовку к всестороннему исследованию я начал с изучения опыта друзей и коллег, но на этом не остановился.

В 2010 году вместе с Памелой Слим, автором книги *Escape from Cubicle Nation* («Побег из офисного рабства»), я организовал серию семинаров о малозатратном бизнесе. После объявления об их проведении все места на первый семинар были распроданы за полтора часа. Затем мы сообщили о другом семинаре, который планировался через несколько месяцев, и билеты тоже разлетелись до обеда. Когда стало ясно, что на эту информацию есть спрос, я начал копать глубже.

Во время проведения семинаров я акцентировал внимание на принципе «следуй за своей страстью», подразумевающему, что успешный мелкий бизнес строится на личном увлечении. Я беседовал с предпринимателями по всему миру и фиксировал их рассказы для онлайн-курса под названием *Empire Building Kit* («Как построить империю»), который, в свою очередь, вдохновил меня на расширение проекта и написание этой книги.

У меня уже накопилось достаточно подходящих примеров, но, прежде чем засесть за книгу, я забросил сеть еще шире. Я искал респондентов онлайн и офлайн, собирал анкеты и в итоге получил гигабайты информации. Во время специального тура по 63 городам разных стран мира продолжал

встречаться с людьми и коллекционировать истории о самых странных случайных предпринимателях.

Когда наконец я закончил сбор информации, в моем арсенале насчитывалось 1 500 респондентов. Причем все соответствовали хотя бы четырем из следующих шести критериев.

1. **Принцип «следуй за своей страстью».** Люди должны были построить бизнес на хобби и деятельности, их интересующей. В дальнейшем мы разберемся, что не всякое увлечение обеспечивает приличный счет в банке, но возможность этого уже доказана.
2. **Низкие затраты на старт.** Меня интересовал бизнес, для запуска которого понадобился бы стартовый капитал менее 1000 долл., особенно такой, какой почти не требовал бы затрат (меньше 100 долл.) вначале.
3. **Не менее 50 тыс. долл. ежегодного дохода.** Я искал компании, прибыль которых была бы не меньше среднегодового дохода в Северной Америке. Их диапазон весьма широк, у многих в балансе фигурируют шестизначные, а то и семизначные цифры, но нижний уровень прибыли составляет не менее 50 тыс. долл. в год.
4. **Отсутствие специальных навыков.** Так как мы рассматривали обычных людей, создавших успешный бизнес, я склонялся в пользу стартапов, которыми может управлять каждый. Сложно дать этому критерию точное определение, но главное отличие заключается в следующем: многие начинания требуют специальных знаний и навыков, но их легко приобрести за короткий отрезок времени посредством тренингов или самообучения. Например, можно быстро научиться обжаривать кофейные зерна, но быстро стать стоматологом, увы, не получится.
5. **Исчерпывающая информация о финансовом положении.** Респонденты должны раскрывать прогнозируемые доходы на текущий год и фактические доходы за предыдущие два года. Кроме того, от них требовалась готовность обсуждать прибыль и расходы в конкретных цифрах.
6. **Меньше пяти наемных сотрудников.** В основном меня интересовали люди, осознанно сохранившие небольшой бизнес. В примерах в основном описаны компании с одним работником, то есть наиболее ярко воплощающие принцип личной свободы.

Я исключил бизнес на полулегальных рынках или рынке «для взрослых», и практически все примеры, требующие высокотехнологичных решений или специальных навыков. Проверочный вопрос: «Вы бы смогли объяснить своей бабушке, чем занимаетесь?»

Я очень хотел, чтобы в поле моего зрения попали компании из разных стран. Почти половина героев книги проживают в США, остальные представляют другие части света. Ведь и в других странах люди тоже основывают собственные микропредприятия, как воспроизводя американскую модель, так и создавая нечто особенное.

Наконец, на последнем этапе отбора я отдавал предпочтение «занимательным» историям. Не каждому бизнесу суждено стать привлекательным или модным — и большинство из описанных мною не таковы, — но мне нравятся истории, в которых чувствуются оригинальность и творческий подход.

Два года назад Лиза Селман привлекла мое внимание рассказом о бизнесе по уходу за собаками. Я никогда об этом раньше не задумывался. Насколько прибыльным может быть такой бизнес? Лиза своих доходов не скрывала: 88 тыс. долл. в прошлом году и свыше 100 тыс. — в нынешнем. Меня привлекает все неожиданное и неординарное. Как Лиза добилась таких результатов и какие уроки можно извлечь из ее опыта?

Каждый участник исследования заполнил несколько подробных анкет о своей компании, включая финансовые и демографические данные, а также ответил на десятки открытых вопросов. Затем я задавал уточняющие вопросы, писал письма, звонил и встречался с респондентами в пятнадцати городах по всему миру. Я поставил перед собой цель глубоко изучить тему и найти то общее, что объединяет различные группы. Собранной информации хватило бы на десяток толстых томов, но я старался оставить только самое важное.

...

Обычно в исследованиях и книгах, посвященных стартапам, основное внимание уделяется двум бизнес-моделям. Первая — консервативная. Автор идеи убеждает банк одолжить ему денег на развитие бизнеса, или компания на базе одного из подразделений создает новую компанию. В эту категорию попадает большинство корпораций, котирующихся на фондовом рынке. Вторая бизнес-модель представляет собой стартап с инвестициями, который оперирует такими понятиями, как венчурный капитал, выкуп контрольного пакета акций, реклама и доля рынка. Как правило,



его создает один человек или группа партнеров, но управляется он командой наемных менеджеров, подотчетных совету директоров. Менеджеры пытаются повысить стоимость компании с целью выйти на IPO или выгодно продать ее.

У каждой из традиционных моделей есть преимущества, недостатки и разнообразные особенности. Для каждой найдется немало примеров успехов и поражений. Но эти модели и связанные с ними истории не имеют к нам никакого отношения.

Наш рассказ посвящен людям, которые открывают собственные микро-предприятия без инвестиций, наемных сотрудников, и иногда даже не имеют представления о том, что из этого выйдет. Они почти всегда обходятся без формального бизнес-плана, да и вообще без какого-либо плана кроме «попробуем и посмотрим, что получится». И бизнес быстро становится на ноги. Исследование рынка происходит в процессе работы. Есть клиенты? Если да, хорошо. Если нет, значит, можно заняться чем-то другим.

Как и Майкл, который переквалифицировался из офисного работника в продавца матрасов, многие наши участники открыли свой бизнес случайно, пережив серьезные неприятности, например потерю работы. Так, муж Джессики Зальцман позвонил с работы и сообщил, что придет раньше, и на следующий день на свое рабочее место уже не вернулся. Неожиданное увольнение подтолкнуло Джессику, молодую маму с трехнедельным малышом на руках, к действиям. Бухгалтерия — хобби, которым она занималась на дому, — превратилась для семьи в полноценный бизнес. Тара Гентайл открыла офис на дому, чтобы успевать присматривать за детьми. Бизнес рос так быстро, что в итоге ее муж тоже ушел с работы и присоединился к ней.

Дэвид Хенцель работал директором крупнейшего британского рекламного агентства. Он уволился отчасти потому, что ему надоела работа, а отчасти из-за диагноза «синдром хронической усталости», который наградил его «хронической ответственностью директора». В своей новой компании Lightbulb Design он сам устанавливает правила. «Какое-то время мной управляла болезнь, — говорит он, — но теперь я управляю ею. Lightbulb стала результатом желания жить и зарабатывать по своим правилам. Она и сейчас работает по моим правилам, зато мы задали всем жару!»

Мы познакомимся с людьми, которые совершенно по-разному организовали свои проекты. Кто-то решил на расширение, наняв наемных сотрудников или создав группы «виртуальных помощников». Эрика

Космински, например, расширила свою команду расшивщиков аудио- и визуальных материалов до семнадцати человек, но заключила с ними договоры подряда, благодаря чему сохранила свободу и простоту структуры. Фабрика Тома Бина по производству сумок приносит семизначные доходы. Сохраняя полную независимость, Том отвергает предложения продать свой бренд гипермаркетам.

Некоторые создают партнерства, которые позволяют каждому участнику заниматься тем, что у него получается лучше всего. Джен Адрион и Омар Нури, недавние выпускники школы дизайна, разочарованные работой в дизайнерских студиях, прямо у себя в квартире начали делать географические карты на заказ. Бывшие конкуренты Патрик Мак-Кранн и Рич Стросс объединились, создав собственное сообщество и программу подготовки триатлетов. Встречаются также супружеские пары, строящие совместный бизнес.

Но многие выбирают стезю одиночки в надежде обрести свободу, работая самостоятельно. Чарли Пабст был успешным архитектором и имел «работу своей мечты»: проектировал здания для сети кофеен Starbucks. Но стремление к независимости перевесило привычный комфорт и бесплатное латте. «Однажды я ехал на работу и понял, что больше не могу этим заниматься. По телефону сказался больным, набросал план на ближайшие две недели и... Остальное вы знаете». Чарли не сменил род занятий, но теперь трудится дома и только для тех клиентов, с которыми хочет иметь дело.

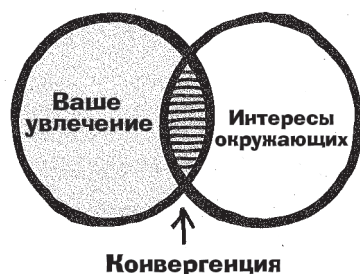
Все эти истории предстанут перед нами *как ансамбль* — группа разнообразных голосов, которые вместе составляют оригинальную композицию. Анализируя, как разные люди освободились от тягот офисной жизни, самое главное — признать их смелость, но не преувеличивать их мастерство. Среди них мало гениев и прирожденных предпринимателей, это обычные люди, которые однажды приняли решения, изменившие их жизнь. Мало кто из наших респондентов посещал бизнес-школы, а больше половины вообще не имели опыта в коммерции. Кто-то бросил колледж, а кто-то никогда и не поступал.

Рассказывая истории их успеха, я преследую одну цель — предоставить программу обретения свободы, план, позволяющий экстраполировать описанные уроки на собственную жизнь. В каждом из примеров содержатся три урока микропредпринимательства. Мы будем неоднократно возвращаться к ним на протяжении книги.

## Урок 1. Конвергенция

Как показывает практика, *конвергенция* представляет собой процесс сближения, пересечения ваших любимых занятий или того, что у вас лучше всего получается (желательно и того и другого), и того, что может заинтересовать других людей. Легче всего представить конвергенцию в виде двух пересекающихся окружностей, одна из которых — то, что вам интересно, вторая — то, на что другие готовы потратить деньги.

Взгляните на эти окружности.



Не все, что вас влечет или что вы умеете, интересно остальному миру, и не все можно вывести на рынок. Я страстно люблю пиццу, но никто за это мне платить не будет. Ни один человек не может решить все проблемы или быть всем интересным, но в пересечении двух окружностей, где увлечение или мастерство накладываются на пользу, может расцвести микро-бизнес, построенный на свободе и ценностях.

## Урок 2. Трансформация навыков

Проекты, которые мы изучим, основали люди с *производными* навыками, необязательно обладающие конкретным умением, необходимым для данного проекта. Например, учителя умеют не только учить, но и неплохо справляются с коммуникацией, адаптацией, поддержанием порядка, планированием урока и координацией взаимодействия групп с различными интересами (дети, родители, администрация, коллеги). Учитель — ответственная профессия, и способности к ней тоже можно грамотно использовать при построении бизнеса.

Понять принцип трансформации навыков можно на собственном примере, достаточно осознать, что вы хорошо справляетесь с разнообразными задачами. Уроженка Германии Кэт Алдер работала в Лондоне официанткой,

но однажды кто-то сказал ей: «Знаешь, у тебя получилось бы работать в PR». Кэт ничего не знала о PR — даже того, как эта аббревиатура расшифровывается, — но официанткой была превосходной. Она всегда получала приличные чаевые и похвалу клиентов за то, что рекомендовала блюда, которые им бы точно понравились.

Когда Кэт ушла с очередной временной работы на ВВС, она вспомнила о том разговоре. Она по-прежнему мало что знала о PR, но своего первого клиента нашла в течение месяца и поняла, что ему нужно. Четыре года спустя в ее фирме трудилось пять человек, которые обслуживали клиентов в Лондоне, Берлине, Нью-Йорке и Китае. Кэт была отличной официанткой и научилась применять навыки работы с людьми для продвижения компаний клиентов и создания бизнеса, который оказался прибыльнее, стабильнее и интереснее, чем наемная работа и бесконечные рассказы о блюде дня.

Вопреки расхожему мнению успех в предпринимательстве не обязательно связан со статусом лучшего в своем деле. Скотт Адамс, создатель серии комиксов о Дилберте, так объясняет свой успех:

Я преуспел как художник-юморист, обладая сомнительным художественным талантом, базовыми навыками сочинительства, заурядным чувством юмора и крошечным опытом в бизнесе. Комиксы про Дилберта — это комбинация всех четырех навыков. В мире есть множество художников талантливее меня, писателей умнее, юмористов смешнее и бизнесменов опытнее. Случилось так, что все эти скромные способности соединились в одном человеке. Так и получается что-то стоящее.

Чтобы преуспеть в деловом начинании, особенно если оно занимает все ваши помыслы, тщательно проанализируйте собственные навыки, подумайте, какие из них могут быть полезны другим и что получится при их комбинации.

### Урок 3. Волшебная формула

Если объединить первые две идеи, получится не такой уж таинственный рецепт магической силы микробизнеса:

Увлеченность или навыки + польза = успех

На протяжении всей книги мы будем изучать примеры и соотносить их с этой формулой. Джейден Хаир постепенно шла к статусу ведущей Steamy Kitchen, кулинарного шоу и сайта, посвященного азиатской кухне. Все началось с инвестиций в 200 долл., а затем, благодаря объединению увлеченности и полезности, появились кулинарные книги, реклама на ТВ и корпоративное спонсорство. Рецепты, которыми Джейден ежедневно делится с большой аудиторией, просты, полезны и очень популярны. Когда я встретился с ней на семинаре в Остине, то едва смог пробраться сквозь толпу почитателей, чтобы поздороваться. (Подробнее об истории Джейден читайте в главе 2.)

Брендон Пирс преподавал игру на фортепиано и едва не пал жертвой административной стороны своей деятельности. Программист-любитель, он написал программку, помогающую распределить время на учеников, составить расписание и вести учет оплаты. «Когда я работал над этим проектом, то вовсе не собирался превращать его в бизнес, — говорит он. — Но когда коллеги начали проявлять интерес, я подумал, что смогу на этом заработать пару баксов». Пара баксов превратилась в полноценную занятость и более чем 30-тысячный месячный доход. Уроженец Юты, Брендон иногда покидает свой второй дом в Коста-Рике и отправляется с семьей в дальние путешествия. (Подробнее историю Брендона читайте в главе 4.)

## Предстоящий путь: чему мы научимся

В погоне за свободой мы проанализируем все механизмы открытия микро-предприятия на примере бизнесменов, которые это уже сделали. Основы создания бизнеса очень просты: вам не нужны степень MBA (сэкономите 60 тыс. долл.), венчурный капитал и даже подробный план. Все, что вам нужно, — это продукт, группа людей, готовых платить за него, и механизм приема платежей. В итоге мы получаем следующие составляющие:

1. Продукт, то есть то, что вы продаете.
2. Люди, готовые заплатить за него, или ваши клиенты.
3. Механизм приема платежей: способ обменять продукт на деньги.

Если у вас есть группа заинтересованных лиц, но нечего продавать, бизнеса не получится. Если есть что продать, но нет желающих это купить, бизнеса не получится. И в любом случае ничего не выйдет без простого

и легкого для клиента способа заплатить за ваше предложение. Объедините все три пункта и принимайте мои поздравления — вы стали предпринимателем!

Перед вами скелет любого проекта, не надо ничего усложнять. Но если хорошо подумать, не помешает также иметь *предложение* — комбинацию из продукта *плюс* сообщение для потенциального клиента, обосновывающего целесообразность покупки. На начальном этапе вас подстерегает множество трудностей, но когда компания заработает, следует предпринять ряд мер, способных *повысить* продажи и доход. Конечно, если захотите. Не лишним будет также разработать стратегию формирования заинтересованности у аудитории, описанную здесь как *привлечение*. Объявиться в один прекрасный день со своим предложением как черт из табакерки — не лучшая идея. Проведите *пусковое мероприятие*, чтобы покупатели мечтали о ваших продуктах еще до того, как они появятся.

Мы рассмотрим каждое понятие в мельчайших подробностях и просчитаем все до цента благодаря тем, кто это уже проделал. Моя цель — объяснить, что мои респонденты сделали для того, чтобы бизнес заработал, и проанализировать, как воспроизвести их опыт в любой точке земного шара. Все уроки и примеры иллюстрируют главный принцип построения бизнеса, который много раз доказывал свою эффективность: создайте то, что нужно людям, и дайте им это.

Вы не найдете здесь действующих безотказно приемов, да и, по правде говоря, неудача — лучший учитель и мотиватор. Мы познакомимся с художником, под которым провалилась крыша студии, когда он увлеченно очищал ее от снега. Узнаем, как продавец экстремальных туров приходил в себя от шока, после того как услышал, что остров на юге Тихого океана, куда он отправил клиентов, отказался принимать туристов.

Иногда проблемы возникают и от слишком успешного ведения дел. Я расскажу, как одна чикагская компания выпуталась из ситуации, когда однажды на нее буквально свалились две тысячи непредвиденных клиентов. Мы увидим, как эти и другие смелые предприниматели преодолели все препятствия и продолжили свой путь, превращая потенциальные преграды в долгосрочный успех.

...

Красной нитью через все исследование проходят понятия свободы и ценностей, но в каждом из них сокрыта концепция изменений. Из домашнего офиса в Сиэтле Джеймс Кирк когда-то управлял информационными

центрами по всей стране. Но в творческом порыве он погрузил вещи в «Мустанг» и уехал в Южную Каролину, чтобы в краю печенья и ледяного чая открыть собственный кофейный магазин. От идеи до воплощения прошло менее полугода. По его словам, когда он принял решение, все прочие возможности для него закрылись. «В один прекрасный момент я понял, что именно этим хочу и буду заниматься. Вот так. Решение принято. Анализ я оставил на потом».

Позже Джеймс серьезно занялся разработкой плана, но главный шаг он уже сделал — принял решение, которое стало руководством к действию. Может, он и не был абсолютно готов, зато был нацелен на серьезные перемены, хотя для них и потребовалось время. Пару месяцев спустя в Лексингтоне открылся магазин Jamestown Coffee. Перед этим Джеймс и его новые сотрудники несколько недель подряд работали по десять часов в день. Но это случилось: ленточка перерезана, мэр представил компанию бизнес-сообществу, и у входа выстроилась очередь из желающих попробовать новый продукт. Этот день наконец настал, а все остальное стало историей.

### КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ

- **Идея микропредприятий не нова, они существовали повсюду с момента зарождения предпринимательства. Но сегодня появилась возможность быстро и недорого тестировать, запускать и расширять свой проект.**
- **Для открытия своего дела требуются три составляющие: продукт, группа людей, желающих заплатить за него, и метод приема платежей. Остальное не обязательно.**
- **Если вы сильны в одном деле, возможно, сильны и в другом. Многие проекты начинаются с процесса «трансформации навыков», когда вы прикладываете имеющиеся знания к новому занятию.**
- **Самое главное — объединить свою увлеченность и навыки с тем, что будет полезно другим людям.**



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:



[Mifbooks](#)



[Mifbooks](#)



[Mifbooks](#)