

Надежда Лучинина (Пономарева)

Валенки и грабли

• Записки русского предпринимателя •



Надежда Лучинина (Пономарева) Валенки и грабли. Записки русского предпринимателя

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=34109537

ISBN 9785449093066

Аннотация

Эта книга написана интересным, ярким языком. Полезна тем, кто задумывается о собственной предпринимательской деятельности или уже ею занимается. В ней – простые практические советы, которые могут уберечь вас от многих бизнес-ошибок. В книге есть более 15 кейсов из практики малого бизнеса, список организаций, которые могут привлечь инвестиции в бизнес – проект и более 108 инструментов продвижения для небольшой компании.

Содержание

От автора	5
Грабли №1 Свой бизнес – это быстрые большие деньги	13
Грабли №2 На работе надо отрабатывать зарплату	15
Грабли №3 Работая «на дядю» невозможно создать свой бизнес	20
Грабли №4 «Ловись, идея, большая и маленькая!», или О пользе диктофона	23
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Валенки и грабли. Записки русского предпринимателя

**Надежда Лучинина
(Пономарева)**

© Надежда Лучинина (Пономарева), 2018

ISBN 978-5-4490-9306-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

О чем эта книга?

О любви.

О любви и бизнесе.

О любви к своему ДЕЛУ, бизнес-проекту.

Для меня эта книга наполнена любовью и вдохновением.

Она – о пути к осознанности и внутренней зрелости.

Некоторые её главы были написаны в 2013 году, а некоторые в 2018-м. За пять лет изменились мир, страна и я.

Многое, что написано в этой книге, было откровением в 2013-м и стало очевидным в 2018-м.

Многое я бы изменила... сейчас, глядя из 2018 года. Но приняла решение оставить текст как есть. Потому что в этой книге Я – настоящая.

На страницах настоящая история Предпринимателя, с его мыслями и задачами, от стартапа до устойчивого предприятия.

Честно о бизнесе. Честно об ошибках. Честно о себе.

Вы держите в руках книгу – заметки и мысли владельца малого бизнеса в России.

Это не история достижений (хотя и это есть на страницах книги).

Это история личностного и профессионального роста.

Я всем сердцем надеюсь, эта история будет полезна начи-

нающим и опытным предпринимателям.

А также всем, кто еще сомневается, стоит ли посвятить свою жизнь предпринимательству?

Книга состоялась благодаря поддержке моих друзей и семьи.

От всего сердца и души выражаю благодарность моему супругу, который взял на себя заботу о нашем общем быте и семье, в те вечера и ночи, когда меня посещало вдохновение, и я садилась за компьютер писать.

Моим родителям, которые поддерживали меня и помогали в семейных делах, освободив время для написания книги.

Елене Мырцевой, коллеге и партнеру по ряду проектов, которая взяла на себя исполнительскую работу в компании «Северная Мануфактура», чтобы у меня было время писать. Она мой первый читатель и критик.

Благодаря вашему участию я нашла силы и время для написания этой книги.

Также выражаю огромную благодарность:

Юле и Диме Норкиным за финансовую поддержку в издании книги и эмоциональную поддержку, веру в меня;

Андрею Жданову за вдохновение и идеи по оформлению книги;

Максиму Батыреву за то, что умеет быть внимательным к людям, что поверил в меня. И в своем мегазагруженном графике нашел время прочитать рукопись книги, написать отзыв;

Игорю Манну, который при личной встрече в 2014 году раскритиковал первую версию книги. В результате она переписывалась три раза и в итоге получилась! За мудрые советы и название, которое он подарил. Назвать книгу «Валенки и грабли» – его идея;

Александр и Владимиру Козловым – за то, что они есть. Такие близки по взглядам, ценностям, «сомыслиям». Спасибо за мудрые и креативные советы по оформлению книги;

Светлане Бызовой – за веру в меня и чуткое сердце;

Артему Вахрушеву, который многому научил своим примером и показал на практике, что значит быть в развитии, каждый день узнавать что-то новое...

Я выражаю огромную благодарность моим бывшим партнерам-соучредителям по проекту «Северная Мануфактура». Вы – мои учителя. Благодаря вам я стала сильнее и мудрее. Без вас не было бы нашей истории, производства и достижений. Вы – самая ценная часть моего прошлого.

А также выражаю искреннюю благодарность всем моим коллегам и друзьям на разных этапах жизни. За поддержку и знания, которыми наполнили мою жизнь.

Отдельное спасибо бизнес-партнерам, клиентам за доверие и честь работать с вами.

С любовью и благодарностью,

всегда с вами

Надежда Лучинина (Пономарева)

Всё начинается с идеи. С точки на листе.

Точка превращается в линию. Линия в узор. Узор в символ. Символ в судьбу.

(Валентина Морозова,

<https://vk.com/id11922373>)

Я – Предприниматель. Большинство сразу подумает – ба-рыга и спекулянт. А я горжусь тем, что Предприниматель. Каждый день я предпринимаю конкретные действия, чтобы дать миру конкретный продукт – **Валенки**. Да... Это мой бизнес.

Я делаю маленькие сувенирные, а иногда большие валенки. Но кроме факта, что наша компания каждый день радует своих клиентов теплой войлочной продукцией, я каждый день предпринимаю действия, чтобы заработать деньги на свою жизнь и обеспечить заработную плату еще почти 30 прекрасным людям.

Я – Герой. Точнее, я принадлежу к сообществу Героев. Мы не спортсмены, не политики, не шоумены... О нас очень мало пишут в прессе или рассказывают о наших достижениях в новостях. Про нас не принято говорить. Хотя наши результаты – это всегда результат работы команды. Причем играем мы в команде с государством. И если мы когда-то кому-то проигрываем (по доле ВВП, общему количеству новых рабочих мест, количеству налоговых отчислений и пр.) – это результат командной работы. Мы сами создаем себе до-

ход, несем ответственность за свои действия и за материальное благополучие всех своих сотрудников. Еще и государству платим.

Нас, по официальной статистике, в России более 6 миллионов человек. Это на страну с населением, превышающем 140 миллионов. Нас всего 3% от общего количества людей в мире. **Мы – это собственники малого бизнеса.**

Кто развивает свое маленькое предприятие, знает, что такое жить без уверенности, что ежемесячно на карточку тебе будут поступать деньги. При этом нести ответственность за сотрудников, отвечать обязательствами перед поставщиками, арендодателями, государственными органами и пр. Мы всем должны – только нам никто ничего не должен.

Но при этом предприниматели развиваются и улучшают среду вокруг себя. Потому что природа у нас такая – быть активными. Зачем нам все это надо? Хороший вопрос. Ведь большинство из нас – люди с образованием, успешными историями карьерного роста, талантливые, деятельные и энергичные...

Я не могу говорить за все 6 миллионов человек. Но могу говорить за себя. Для меня важно творить, создавать, улучшать окружающую действительность. Я люблю свободу и творчество во всех проявлениях. Свободу самой нести ответственность за свою жизнь и тратить самый ценный ресурс, который у меня есть – ВРЕМЯ – на вещи и действия, важные для меня и моей команды. Людей, с которыми мы

вместе работаем. Потому что только благодаря командной работе можно создать именно Бизнес, то есть некую устойчивую систему. Хотя многие из нас – представителей малого бизнеса – являются просто «самозанятыми» и сами себе обеспечивают доход благодаря своим навыкам и талантам.

Это книга актуальна для всех, кто считает, что входит в те самые 6 миллионов человек в России. А особенно для тех, кто хотел бы создать свой бизнес, но не имеет богатых родителей, родственников, знакомых инвесторов. Однако при этом имеет самое главное – искреннюю ПРИВЕРЖЕННОСТЬ продукту, который готов подарить миру, и готовность лично развиваться каждый день.

Эта книга – история проекта «Северная Мануфактура». История о том, как три девушки создали бизнес на валенках: без инвестиций и обеспеченных родственников. Сейчас наши валенки, войлочные календари и другие сувениры знают в разных городах России и мира. Мы – успешны, по своим собственным меркам. Да и по общепринятым, наверное, тоже.

В этой книге вы прочитаете, какие маркетинговые технологии, приемы и инструменты использовались для продвижения нашего продукта – **сувенирных валенок**. И самое главное – **на какие грабли наступили** (и не по одному разу), выстраивая работу производственной компании. А также это история дружбы, партнерства в бизнесе и личного роста.

Эта книга о стратегии жизни. Стратегии быть последовательным в достижении цели, следовать за своей идеей, мечтой. Эта книга для тех, кто хочет создавать свою реальность, иногда вопреки...

В силу разных обстоятельств валенки стали символом моей жизни. Я готова рассказывать о валенках соседу по купе в поезде и Президенту РФ, потому что просто люблю свой продукт, верю в него. Я уверена, что именно так живет каждый несерийный успешный предприниматель.

Эта книга писалась 5 лет. По ночам, в поездах, самолетах... Строчка за строчкой... И в том, 2013 году, я не понимала: зачем мне это надо?

Очень надеюсь, что мой опыт и мысли помогут кому-то реализовать в жизнь свою идею, мечту. Поверьте, какой бы безумной ни была ваша мечта, она может реализоваться. Главное, начать предпринимать действия к реализации задумки, т.е. стать Предпринимателем. А самое главное – я надеюсь, эту книгу прочитает мой пока еще маленький сын. И поймет, чем жила его мама, какие ценности у нее были. Возможно, мой опыт поможет ему найти своё ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ, следовать за ним.

Эта книга – не про результат, а про путь. Потому что успех – это не мгновение (это я поняла за 8 лет реализации проекта «Северная Мануфактура»), а дорога и увлекательное путешествие. Путь, во время которого каждый день работаешь над собой и учишься чувствовать мир, себя, других

людей, слышать и слушать.

За мечту не надо бороться.

В нее надо верить и смело действовать.

Жить в поле возможностей каждое мгновение.

И тогда любая задумка, мечта реализуется.

Грабли №1 Свой бизнес – это быстрые большие деньги

Зачем я хочу свой бизнес? Хочу много денег. Работая на дядю, не заработаешь много. Долгое время я жила в этой иллюзии.

Иллюзии, что стоит заняться своим бизнесом, и деньги «потекут рекой». Я стану миллионером. А точнее, миллионершей. Такой крутой, безумной красоткой на «Мерседесе», в туфлях Prado, сумочкой Louis Vuitton и властным взглядом... Когда-то примерно так я представляла себе успешную женщину. И электронная ярмарка иллюзий – Интернет – поддерживала мои представления в этом образе Успешности.

В пару этой красотке наш современный мир создал мужской вариант успешного бизнесмена. Этаким слегка хамоватый (или жутко интеллигентный) молодой человек с широкой улыбкой, на крутой тачке, который уже в 25 заработал свой первый миллион долларов. На кофе, в Интернете, на создании франшиз и прочем – неважно...

На вас тоже с экрана мониторов периодически смотрят такие юноши и девушки?

Стоп кадр!

И после таких образов, как и многие мои коллеги –

предприниматели, я начинаю «загоняться», испытывать это неловкое чувство: «что-то мы упустили в этой жизни». Занимаемся бизнесом много лет, а миллионы долларов на нас не падают.

Но парадокс остается.

Одна из самых популярных тем для вебинаров, которые чаще всего ищут пользователи сети: «Как просто создать свой бизнес и заработать миллионы». Оказываются есть сотни гуру, которые готовы научить этому волшебству, а бонусом подарить после оплаты вебинара волшебную палочку.

Сколько стартапов запускается в год в России? Сколько из них успешны? Сколько зарабатывают собственники стартапов? Какова вероятность, что вы заработаете свой миллион на бизнесе?

Вероятность того, что именно вы окажетесь Фёдором Овчинниковым, Аязом Шабутдиновым или Павлом Дуровым, 1: 1000000000. Впечатляет цифра?

Есть суровая статистика – 90% бизнесов погибают в первый год существования.

Но тогда, в 2010 году, я не думала о статистике.

Я была уверена, что путь в обеспеченное будущее лежит через создание своего бизнеса. Для меня важны были деньги и материальные атрибуты успешности.

Но обо всем по порядку...

Грабли №2 На работе надо отрабатывать зарплату

«Доверие – высшее благо»

Игорь Северянин

Сколько же людей ненавидят свою работу и каждый день ходят на неё, «потому что надо содержать семью, дом, вести определенный образ жизни».

«Меня заколебало бегать по клиентам!», «Мне все опротивело», «Это какой-то рассадник змей...» – подобные негативные установки часто можно слышать в беседе с друзьями. А чего хочешь? Хочу много денег и путешествовать... Хочу вести передачу «Орел и решка». Хочу...

Я не располагаю статистикой телеканала «Пятница», но могу предположить, что желающих быть ведущими рейтинговой передачи – миллионы. А вот вероятность того, что ты станешь ведущим в передаче «Орел и решка», 1:1000000.

Тогда вопрос: «Что мешает тебе в твоей работе путешествовать и зарабатывать?». Обычно говорят: «Должность не позволяет».

Моя жизнь разделилась на две большие фазы по профессиональной деятельности: карьера в крупной корпорации – путь от менеджера по продажам до руководителя региональ-

ным развитием – и собственник бизнеса. При этом я всегда стремилась работать в той должности, которая была мне интересна, где я могла реализовать свои способности.

Теперь, как собственник бизнеса, могу сказать, любой руководитель готов изменить штатное расписание, назначить вас на новую должность, если сможете доказать свою эффективность в новом статусе. И это самый быстрый способ карьерного роста.

Что нужно делать? Готова порекомендовать технологию.

1. Сначала желательно доказать свою эффективность в той должности, которую уже занимаешь. Или наоборот – показать свою неэффективность. Но тогда, скорее всего, уволят.

2. Затем записаться на личную встречу к самому главному. На переговоры надо прийти с четким пониманием: что вы хотите делать, какая будет польза компании от вашей новой должности, потенциальная прибыль и критерии вашей эффективности. Все это оформить в презентацию и... продать себя работодателю в новой должности.

Санкт-Петербург, 2008 г.

После трех лет работы в корпорации «Петербургская недвижимость» менеджером и управляющей я почувствовала кризис... Все. Больше не могу. Ненавижу клиентов, звонки по телефону... и жуткая усталость стала моим постоянным спутником.

Сегодня вечером задумалась над вопросом: «Чем хочу за-

ниматься?» Путешествовать.

Стала размышлять «Что я делаю достойно, а зачастую лучше других?» Провожу презентации. Продаю.

И ответ на вопрос «Как зарабатывать?» пришел сам собой. Я должна заниматься региональным развитием. Открывать филиалы, проводить презентации, помогать людям из разных городов нашей страны переезжать в Санкт-Петербург... Тогда пришло решение поговорить с моим прямым руководителем.

Я безумно боялась этого разговора. И больше всего боялась, что меня уволят как нелояльного сотрудника, который решил пойти поперек системы. Успокаивало меня, что я не планировала ничего ломать. Мои мысли, цели были направлены на то, чтобы создавать дополнительные источники продаж и прибыли для компании, помогать руководителю выполнять объемы продаж, которые спускаются от ещё более высоких руководителей.

Помню этот безумно важный для меня момент: заикаясь и краснея, стала доказывать, что надо заниматься региональным развитием компании. Анонсировала, что готова взять эту функцию на себя. Подготовила презентацию, статистику, продумала монолог. И... Мне поверили. Доверились. Результатом нашей встречи стало назначение меня на должность Руководителя по региональному развитию в строительной корпорации.

Доверие руководителя дорого стоит. Понимая это, я

страстно хотела оправдать это доверие и готова была идти в бой за новые рынки сбыта для нашей компании.

Когда сама стала руководителем, оценила, какой кредит доверия мне был выдан в тот момент. Когда мой директор сказал, что создаст должность «для меня», мне, в силу моей неопытности, казалось, что это нормальная практика. Только потом, спустя годы, поняла, что большинство людей готовы сидеть на нелюбимой должности ради стабильности. И мой поход за комфортной деятельностью – это нестандартное поведение для сотрудника. Но именно этот поступок изменил всю мою дальнейшую профессиональную историю.

«**Доверие – высшее благо**», – сказал Игорь Северянин. Позже, когда мне было тяжело, я воссоздавала в памяти эту ситуацию – назначение на новую должность. Вспоминала ощущения, которые испытывала в ту минуту (радость, благодарность, готовность работать на результат) – и это помогало мне опять начать доверять людям. О доверии я буду говорить ещё очень много в этой книге, потому что весь путь предпринимателя – это путь к клиенту, от безразличия – к доверию. Но это тема не этой главы.

А дальше было два года в перелётах по городам нашей «широкой и могучей». Сегодня удовольствие от рабочей встречи с мэром Норильска, завтра – гостиничный запах свежих накрахмаленных полотенец в Сургуте, послезавтра – шум прибоя в Калининграде... Я и моя команда открываем филиалы, проводим презентации в газодобывающих точ-

ках Сибири, переговоры с руководителями градообразующих компаний.

«Господа, мы вам поможем приобрести недвижимость в новостройках лучшего города мира – Санкт-Петербурга!»

Я была счастлива в этом мире. Процент региональных клиентов становился все больше в общем объеме продаж, а я просто занималась тем, что мне нравится – путешествовала и проводила презентации.

И снова мысли:

Не бойтесь поговорить с руководителем, потому что главная задача любого топ-менеджера – работать на прибыль компании. Поэтому, если у вас есть решение, как можно заработать больше денег или сделать структуру более эффективной, идите и разговаривайте. Меняйте свою профессиональную жизнь.

У нас есть великий дар – ЖИТЬ. И прожить эту жизнь надо с удовольствием, «в полете». Работа – это не труд. Работа – это удовольствие, возведенное в ранг ответственности.

Грабли №3 Работая «на дядю» невозможно создать свой бизнес

С такой уверенностью я жила долгие годы. Пока люди вокруг меня, начиная от моего брата и заканчивая клиентами, которые начинали путь в бизнесе, работая в крупных компаниях, не доказали обратное. Брат умудрился, благодаря своей целеустремленности и характеру, развить бизнес, который достался ему «за долги» (денежный долг), и совмещать его с работой в крупной компании.

Мой собственный опыт показал, что работа в крупной компании – это зачастую необходимый этап к собственному бизнесу. Как бы парадоксально это ни звучало.

Крупный бизнес – это система построения продаж, малый бизнес – система построения отношений. Поэтому крупный бизнес – это школа продаж и построения систем. Уникальный шанс познать технологии на практике. Желательно идти работать в крутую компанию, которая уже создала бизнес твоей мечты.

Хотя это высший пилотаж.

Нет видения, какой бизнес хочется создать – сначала поработай в любой коммерческой крупной компании. Если есть мечта, отличная возможность поработать на того, кто уже реализовал мечту, очень похожую на твою. Это уникаль-

ный шанс пройти тест-драйв на ДЕЛО своей жизни.

И это гораздо круче, чем тест-драйв автомобиля.

Так сделали многие успешные ребята. Один из самых ярких примеров – Федор Овчинников, основатель сети пиццерий «Додо Пицца». Чтобы узнать бизнес изнутри, он пошел работать в пиццерию. Андрей Шарков работал на шоколадной фабрике, прежде чем заработал миллион на производстве шоколада. Фишка в том, что работа в крупной компании – это возможность без инвестиций овладеть ТЕХНОЛОГИЯМИ. Технологиями создания продукта, технологией оказания услуги, технологией работы с клиентом, технологией разработки коммерческого предложения и прочее.

Расклад простой: либо обучаться на курсах и тренингах, чтобы научиться разным технологиям, либо идти поработать «на дядю» и получить знания бесплатно (тебе еще и зарплату будут платить...). Решение остается за вами.

Это реально работает.

Забегая немного вперед, скажу: у меня не было опыта работы на валеночной фабрике. Но я четыре года проработала в отделе продаж крупной корпорации.

И как показало время, не зря.

Я безумно благодарна компании «Петербургская недвижимость» за навыки системного мышления и построения сложных коммуникаций.

У меня была уникальная возможность – изнутри посмотреть, как выстраивать продажи, что такое клиентоориенти-

рованность и как с этим работать. Я наблюдала за моими руководителями, как они выстраивают системы мотивации, работают с сотрудниками, сами продают... и училась. А потом, когда стала сама руководителем – восхищалась.

И это только малая часть возможностей, которые мне дала работа в крупной компании.

Я глубоко убеждена: есть возможность поработать в крупной компании – надо ее реализовать. А потом создавать свой бизнес. Тогда будет определенная планка, которую возможно достичь. Работа в большой компании даст зону развития для собственных идей и навыков. Большие компании – большие деньги. И важно понимать изнутри, как они зарабатываются.

Существует мнение, что работа в большой компании может наложить стереотипы. И есть примеры блестящих предпринимателей, которые всегда работали только «на себя» и достигли гигантских успехов. Но таких примеров очень мало...

Как бы это цинично ни звучало, лучше наступить на грабли, будучи наемным работником, чем потом терять собственные деньги.

Грабли №4 «Ловись, идея, большая и маленькая!», или О пользе диктофона

«Я в ожидании гениальной бизнес-идеи, которая сделает меня миллионером», – примерно так говорит большинство людей, которые хотели бы открыть свой бизнес.

Сиди и жди. Обязательно придет. Но уверена процентов на 90%, что с таким же успехом и уйдет.

Мир наполнен идеями для бизнеса, они летают вокруг нас миллионами, миллиардами. Каждый день мы вдыхаем идеи для бизнеса и, к сожалению, так же быстро выдыхаем... Они улетают в космос и вправе посетить кого-то еще. Поэтому важно всегда носить с собой диктофон! **Записывать сейчас немодно. Но наговаривать на диктофон все мысли, даже самые безумные, вполне комфортно.** Это шанс, что в потоке информации эти идеи не потеряются и будут иметь шанс на воплощение.

Одна из таких мыслей может сделать вас богатым человеком. Но, к сожалению, большинство людей не дают даже шанса гениальным идеям задержаться в голове.

Сама по себе идея ничего не стоит. Идея становится ценностью, когда появляется конкретный амбициозный, энергичный человек или компания людей, которые готовы, во-

оружившись этой идеей, наполнив её ценностью для потребителя, завоевать мир.

Я очень долго воспитывала в себе привычку включать на телефоне диктофон и наговаривать мысли. Периодически меня начинали атаковать разные идеи – валенки для собак, бумажные стаканчики с уже вмонтированной заваркой, женский навигатор для автомобиля и прочая ерунда. Посетив мою светлую голову, они почему-то сразу спешили покинуть её. Видимо, в поисках более благодарного убежища.

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.