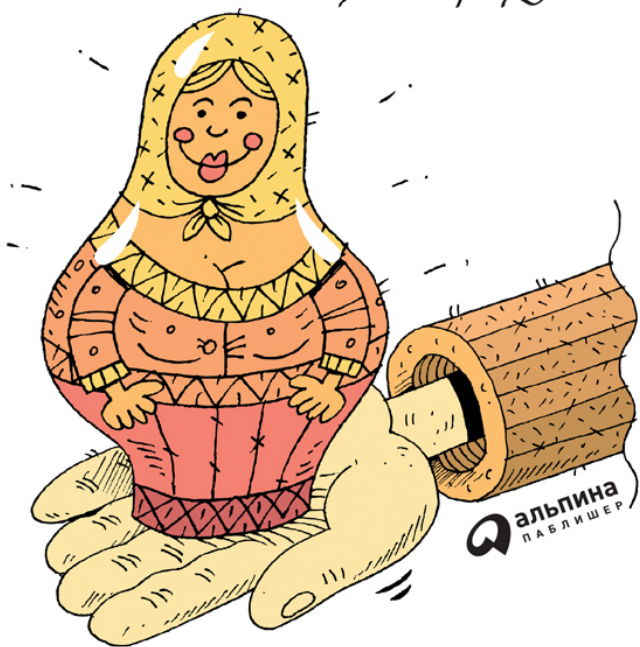


Энди Фрека

# Матрешка

как вести бизнес с иностранцами



 альпина  
ПАБЛИШЕР

# Энди Фрека

# Matryoshka. Как вести бизнес с иностранцами

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=31546295](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=31546295)*

*Matryoshka. Как вести бизнес с иностранцами / Энди Фрека: Альпина*

*Паблишер; Москва; 2018*

*ISBN 978-5-9614-5246-4*

## **Аннотация**

Энди Фрека – американец, который уже 19 лет живет и занимается бизнесом в России. Его первой покупкой в Москве стала матрёшка, поэтому теперь это слово для него – символ товаров и услуг в России. Автор убежден, что в нашей стране полно «матрёшек», которые могут быть высоко оценены за границей, нужно только правильно подать их иностранцам.

Эта книга – путеводитель для всех, кто желает наладить деловые контакты с иностранцами, продавать западным клиентам товары и услуги и продвигать свой бизнес на мировом рынке. И не важно, работаете вы в маленькой мастерской или в офисе в «Москва-Сити». В книге автор приводит пять ключей продаж, с помощью которых вы поймете уникальность своего товара для зарубежного потребителя, научитесь заводить контакты

с западными коллегами и поймете, как использовать разницу менталитетов на пользу сделке.

Читайте, вдохновляйтесь и находите новые возможности развития для себя и своей «матрёшки»!

# Содержание

Введение	9
Ключ 1	22
Глава 1. Что у нас общего?	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

**Энди Фрека**  
**Matryoshka. Как вести**  
**бизнес с иностранцами**

Энди Форека

# Matryoshka

как вести бизнес с иностранцами



Перевод *Р. Симоньян*  
Редакторы *А. Никольский, А. Ткаченко*  
Руководитель проекта *А. Рысляева*  
Дизайн обложки *Л. Бенишуйа*  
Иллюстрации *В. Чупахин*  
Леттеринг *З. Яцин*  
Дизайнер *М. Грошева*  
Корректор *И. Астапкина*  
Компьютерная верстка *Б. Руссо*

© Э. Фрека, 2018

© Оформление. ООО «Интеллектуальная Литература»,  
2018

*Все права защищены. Произведение предназначено исключительно для частного использования. Никакая часть электронного экземпляра данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для публичного или коллективного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. За нарушение авторских прав законодательством предусмотрена выплата компенсации правообладателя в размере до 5 млн. рублей (ст. 49 ЗОАП), а также уголовная ответственность в виде лишения свободы на срок*

*до 6 лет (ст. 146 УК РФ).*

**\* \* \***

# Введение

Привет, читатель! Меня зовут Энди Фрека. Я американец и уже 19 лет живу в России. За это время я успел объехать вашу необъятную родину от Калуги до Камчатки, создать большую дружную семью, завести целую армию русских друзей, открыть бизнес по недвижимости и влюбиться в Россию и россиян настолько, чтобы остаться здесь навсегда.

Идея этой книги пришла мне в голову, когда я – директор по маркетингу агентства недвижимости – пришел с иностранным клиентом на встречу с русским агентом и увидел, как много ошибок в деловом общении с иностранцами допускают мои русские коллеги. И решил написать книгу-путеводитель для всех русских, желающих наладить деловые контакты с иностранцами, продавать западным клиентам свои товары и услуги и продвигать свой бизнес на мировом рынке.

Подозреваю, что у тебя в голове сидит пара хороших идей и есть товары и услуги, которые ты бы хотел предложить какому-нибудь иностранцу. Раз так, самое важное сейчас – не разбираться, «почему американцы такие или другие?», а узнать, «что я могу сделать сегодня, чтобы начать продавать свои товары и услуги иностранцам?». Поэтому вместо того, чтобы пытаться постичь культурные различия, мы сосредоточимся на том, как максимально эффективно представить твой бизнес на мировом рынке уже **СЕЙЧАС**.

В то же время, читая эту книгу, помни, что во многом русские и иностранные клиенты похожи. Будь уверен, полученные из этой книги знания увеличат твои продажи не только «джонам» издалека, но и «толикам», живущим поблизости.

Последнее время я часто бываю на родине в Америке, и со мной стали происходить интересные вещи. Например, мои одноклассники удивляются: «Энди, почему ты так странно говоришь по-английски?» Мне кажется, я нормально говорю на родном языке. Но когда в Америке захожу к кому-нибудь в гости, все смотрят на меня и говорят: «А, вот и русский пришел!»

Меня часто спрашивают: «Энди, почему ты переехал жить в Россию?», – но никак не получается ответить так, чтобы меня поняли. Это так же сложно, как пытаться объяснить, почему люди влюбляются друг в друга. Наверное, просто нравятся друг другу и хотят быть вместе. По этой же причине я в России: мне просто нравится жить здесь. Нравится общаться с россиянами. Нравится, что каждый день – это небольшое приключение. Нравится быть американцем и жить в России. Я понял, что можно любить и Россию, и Америку, и нет в этом ничего странного.

В январе 1995 г. под самый Новый год я приехал в Россию. Мне было 18, и по старой туристической традиции я пошел гулять на Красную площадь. Было холодно, и я зашел в ГУМ, чтобы согреться. Бродил по этажам, и тут ко мне подошел русский парень, вытащил из кармана куртки мат-

рёшку и предложил купить. Я посмотрел на нее. Не помню, сколько он хотел за нее, но помню, что отдал \$10. Дорого это было на тот момент или нет, тоже не помню, но я остался очень доволен покупкой. Вернувшись домой в Огайо, я подарил матрёшку маме, и до сих пор она стоит на полке в родительском доме.

Та матрёшка была моей первой, если можно так выразиться, торговой сделкой в России. Первый раз россиянин предложил мне, иностранцу, свой товар, и я его купил. Матрёшка стала для меня символом любого товара или услуги в России.

У каждого бизнесмена в России есть своя «матрёшка». Твоя компания или идея, для которой ты ищешь инвестиции, твой продукт, твоя услуга – все это «матрёшки», которые ты можешь предложить западным клиентам.

Мой отец – сантехник, и многому в бизнесе я научился у него. Всякий раз, когда я его спрашиваю, за сколько можно продать ту или иную вещь, он отвечает: вещь стоит столько, сколько человек готов за нее заплатить. Может быть, ты считаешь, что твоя «матрёшка» ничего не стоит, но это только твой взгляд. И где-то есть люди, которые готовы заплатить евро, доллары и фунты за твой товар или услугу.



«Матрёшка» —  
это твой продукт  
или бизнес-услуга

В России полно «матрёшек», которые за границей ценятся намного выше. Они повсюду: в искусстве, туризме, технологиях, большом бизнесе, но еще больше их там, где ты и не ожидаешь их найти. Проще говоря, рынок определяет цену, и если российский рынок не ценит твою «матрёшку», обязательно нужно рассмотреть заграничные рынки.

Экономическое положение России выглядит депрессивно в последнее время. Пока я писал эту книгу, цена на нефть сильно упала, и рубль упал вместе с ней. Но надежда есть! И я верю, что будущее российской экономики не в барреле нефти, а в творческом потенциале россиян. Любой народ способен выкачивать черное золото из земли, но только один

народ отправил первого человека в космос.

Я видел русских, которые брали бесполезную кучу древесины и превращали ее в бесценный набор шахмат ручной работы. Когда я вижу такие шахматы, я утираю слюнки. Возможно, здесь они не ценятся, но в Европе и Америке они стоят целое состояние. Недостающее звено здесь – технология, как продать их на Запад.

Я наблюдал за тем, как мой друг Август Ибраев из Перми превращает обычное дерево в гитару с невероятным звуком или чудесную арфу. Может, в России гитары таких брендов, как Yamaha или Gibson, ценятся выше, но на Западе самыми ценными считаются гитары именно ручной работы. И снова вопрос: как западному клиенту дать возможность приобрести эти замечательные гитары у моего друга-мастера?

Мне повезло увидеть своими глазами красоты России от «Золотого кольца» и озера Байкал до уникальных пейзажей Камчатки. Монастыри и кремли «Золотого кольца» были построены столетия назад, а Байкал и Камчатку – подарил нам Творец. И это все дано вам абсолютно бесплатно! Как яблоно в моем саду – если я хочу яблоко, мне всего лишь нужно протянуть руку и сорвать его.

Но когда я вижу, как устроен туризм в России, мне хочется рвать волосы на голове от громоздкой бюрократии, непонятной системы оплаты и ужасных веб-сайтов. Я злюсь на гидов, которые, хотя и говорят по-английски, не понимают, как продавать свои услуги «на Запад», оставляя огромную

потенциальную прибыль в карманах туристов.

Но я радуюсь, когда вижу собачий питомник своих друзей Андрея и Анастасии Семашкиных на Камчатке. Всякий раз, отправляясь на незабываемую прогулку на собачьей упряжке, а потом сидя в чуме и поедая суп из оленины под рассказы коренных коряков о народах Камчатки, я осознаю, что Андрей и Настя сотворили настоящее чудо: позволили мне почувствовать себя как дома в обстановке, совершенно чуждой моей родной культуре. И снова задумываюсь о том, как сделать российский туризм доступным для иностранцев.

Россияне – одни из наиболее технологически продвинутых и креативных специалистов с образованием мирового уровня. Мой друг Евгений Новиков из Ростова-на-Дону осознал ценность своих знаний программирования, когда встретил у магазина американца. Вот как Евгений вспоминает эту встречу:

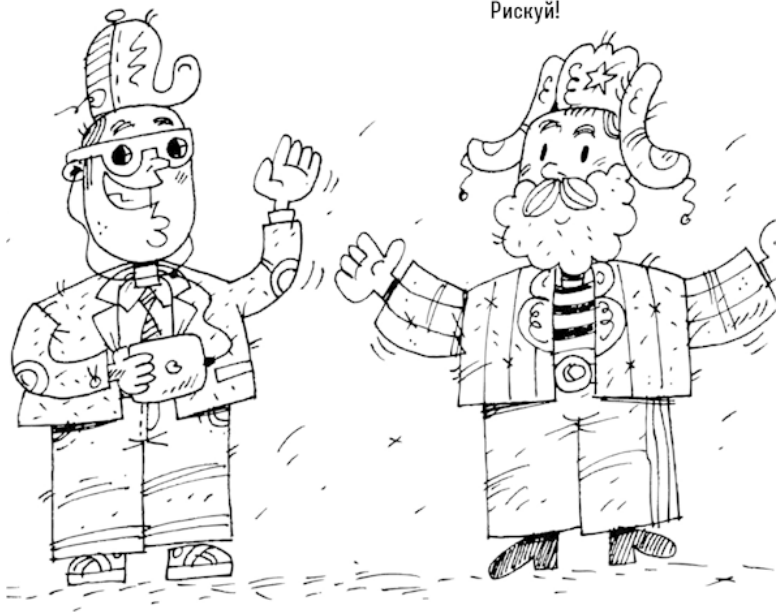
«Однажды на улице я увидел странного мужчину, который нес упаковку пива. Он выглядел настолько необычно, что у меня не было сомнений: это иностранец. А поскольку в провинции иностранцы редкость, я подошел и познакомился. Его звали Бак, он был айтишником и только начал изучать русский. Спустя три месяца мы с ним организовали компанию и начали набирать программистов. Так я начал программировать для западных компаний и занимался этим с 1998 по 2008 г.»

А что если бы Евгений не подошел к Баку в тот осенний

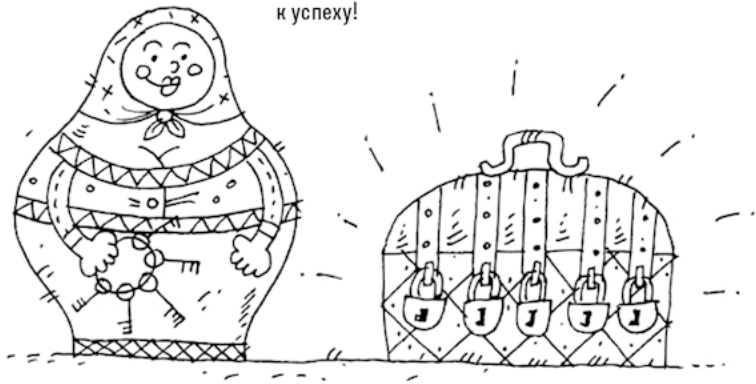
день? И с какой стати Бак согласился работать с Евгением? В любом случае мне нравится тот факт, что Евгений не постеснялся использовать возможность перекинуться словом с иностранцем, и в итоге их знакомство оказалось взаимовыгодным: русский и американец организовали успешный IT-бизнес, не зависящий от состояния российской экономики.

Мне очень нравятся «матрёшки» моих русских друзей, и я искренне хочу, чтобы они были доступны иностранцам, ведь, несмотря на сложности, потенциал для бизнеса в России потрясающий. И неважно, работаешь ли ты в подвале маленькой мастерской или в офисе класса «А» в «Москва-Сити», в этой книге ты найдешь новые возможности развития для себя и своей «матрёшки». И моя цель не только подтолкнуть тебя к поиску западных клиентов, но и помочь практическими советами и подсказками, чтобы ты смог самостоятельно продвигать свою «матрёшку» на западный рынок.

Не бойся знакомиться  
с иностранцами!  
Рискуй!



Пять ключей  
приведут тебя  
к успеху!



Вместе с тобой мы изучим пять ключей продажи твоей «матрёшки» западным клиентам:

- **1-й ключ.** Мы разные! Сходства и различия культур помогают в бизнесе.
- **2-й ключ.** Все внимание на «матрёшку»! Не отвлекай клиента от твоего продукта.
- **3-й ключ.** Отождествление. Иностранец должен чувствовать себя как дома «в твоей матрёшке».
- **4-й ключ.** Взаимодействие с клиентом. Клиент всегда прав! А что делать, если не всегда?
- **5-й ключ.** Мы – команда! Учись работать с клиентом в одной команде.

В книге «Гении и аутсайдеры» Малкольма Гладуэлла<sup>1</sup> говорится о том, что необходимо 10 000 часов практики, чтобы стать мастером в любом деле. Что я хочу сказать? Одно лишь чтение книги не поможет успешно продавать западным клиентам твою «матрёшку», обязательно нужна практика, поэтому в конце каждой главы ты найдешь практические задания, вопросы и советы. Я настоятельно рекомендую не пропускать их. Заведи блокнот для выполнения заданий, и в конце нашего путешествия у тебя уже будет список практических идей и хороших советов.

Мне нравится смотреть, как продавец в сувенирном магазине демонстрирует матрёшку покупателям: сначала открывает самую большую, потом вторую, третью и так до самой маленькой.

---

<sup>1</sup> Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры: Почему одним все, а другим ничего? – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.



Читай и делай!

Это книга – тоже своего рода матрёшка, но не большая: всего из пяти частей. И я с нетерпением жду, когда мы вместе пройдем эти части, и в конце пути ты, дорогой читатель, будешь приятно удивлен, насколько это просто – продавать «матрёшки» американцам и европейцам.

Наша задача – не копировать западный подход к продажам, а научить тебя предлагать «матрёшку» так, чтобы западный клиент захотел ее купить. Отсюда три главные цели этой книги. Первая – найти в твоём городе, поселке или регионе «матрёшки», которые интересны западным клиентам.

Вторая – открыть потенциал твоей «матрёшки» на западном рынке. И самая главная цель – дать конкретные инструменты для взаимодействия с западными партнерами.

И последнее: невозможно написать книгу про русских и американцев, избегая стереотипов, но ты должен понимать, что в жизни не все американцы в точности таковы, как описано в книге, и, конечно, не принимай на свой счет мои комментарии о русских, ведь стереотипы – вовсе не правило. Идея не в том, чтобы критиковать американцев и русских, а в том, чтобы помочь нам лучше понимать друг друга. Потому что наша главная цель – привести к успеху твой бизнес и открыть для него новые возможности на западных рынках. Я верю, что вместе у нас получится! И как сказал один великий русский парень – «Поехали!».



Заходи на сайт  
[amerikanets.com](http://amerikanets.com).  
Здесь ты найдешь  
единомышленников,  
новые идеи  
и возможности для  
твоего бизнеса

# Ключ 1

## Мы разные



# Глава 1. Что у нас общего?

Джон и Наташа учились вместе в одном из колледжей восточного побережья Америки. Джон – из фермерского района Пенсильвании, Наташа – из Ижевска. Оба покинули родные места в поисках хорошего образования, оба собирались стать инженерами. Английский у Наташи был настолько безупречен, что, когда она сообщила Джону, что она из России, он решил, что это шутка. А когда она ответила: «А кого ты ожидал встретить? Медведицу с балалайкой?» – Джон оценил ее чувство юмора и пригласил на кофе.

# 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.