

Дмитрий Лукьянов

*START-UP  
ПО-РУССКИ*

«БИЗНЕС-ПЕРЕЗАГРУЗКА»  
2-е издание

**Дмитрий Лукьянов**  
**Start-up по-русски. «Бизнес-  
перезагрузка». 2-е издание**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=36054511](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36054511)  
ISBN 9785449320506*

**Аннотация**

Книга является практическим руководством, цель которого – показать, что и как следует делать, что бы открыть свой бизнес. Она содержит реальный опыт в построении бизнеса в области продаж, оказания услуг и производства. Внимание читателя акцентируется не столько на получении знаний, сколько на получении навыков и выполнении практических пошаговых действий. Вы получите ответы на большинство вопросов, которые сегодня Вас интересуют по теме построения и развития бизнеса.

# Содержание

Для кого написана данная книга	8
Время действовать	12
Движемся постепенно и постоянно	15
Бизнес – это путь к свободе?!	17
Почему Вы до сих пор стоите на месте?	19
Что делать и как делать?	22
Ваше окружение – это и есть Вы сами	24
Чем отличается лидер от обычного человека?	27
Сколько стоит время?	30
Как управлять своим временем	33
Боязнь сделать первый шаг	42
Как победить свой страх	45
Как бороться со страхом отказа	47
Необходимо ли высшее образование для открытия своего бизнеса?	51
Что такое Start-up?	55
Конец ознакомительного фрагмента.	57

# **Start-up по-русски «Бизнес-перезагрузка».**

## **2-е издание**

**Дмитрий Лукьянов**

© Дмитрий Лукьянов, 2018

ISBN 978-5-4493-2050-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Приветствую Вас на страницах моей книги. Первое издание данной книги было выпущено в 2015 г, и спустя три года я решил выпустить второе издание. Я переработал часть материала, что-то убрал, что-то добавил, учитывая мой опыт, который я получил за прошедшие три года. Помимо этого в книге вы найдёте QR-коды, по которым сможете перейти в раздел с видео материалом, который был специально подготовлен для данной книги.

Тема создания и развития бизнеса необъятная, поэтому в данном издании я сконцентрировался на нескольких ключевых вопросах: предпринимательское мышление, поиск и тестирование бизнес-идей, построение системы продаж в бизнесе, создание уникального торгового предложе-

ния, работа с клиентами и мотивация и управление персоналом.

Экономического образования я не имею, поэтому всё сказанное мною, носит сугубо практический характер. Я постараюсь Вас немного спустить на землю и от возвышенных материй перенести в реальность. Ни каких умных терминов и теоретических выкладок Вы не найдёте ни в одной главе.

Данная книга не является волшебной таблеткой, но может стать для Вас отличным волшебным пинком. Она поможет Вам ответить всего на один вопрос – «Что конкретно делать?»

Своего рода – это тренинг в печатном виде. Понимать, изучать, просто читать данную книгу бесполезно. Необходимо будет внедрять. Понимание того или иного аспекта построения бизнеса не принесёт Вам ни копейки. Ваша задача действовать. Поэтому практически в каждой главе книги Вам будут даны конкретные пошаговые инструкции к применению, домашние задания, которые Вам необходимо будет выполнять.

Я не собираюсь Вас учить чему-то, возможно, многое, что Вы узнаете из этой книги Вам уже известно. Моя задача, что бы Вы начали действовать. Вам необходимо комбинировать прочтение глав с внедрением. Как выдох-вдох, так и Вы должны читать – применять, читать – применять.

Если до этого момента Вы проходили какие-либо тренинги по построению бизнеса, увеличению продаж и т. д, то

у меня к Вам вопрос: «Помогло?»»

Я не хочу, чтобы эта книга попала в ряды просто прочитанных. В ней изложен многолетний опыт мой лично и моих клиентов. Вам нужно просто пошагово применять все перечисленные в ней стратегии. Сначала внедряйте, а потом Вы поймёте, зачем и почему нужно было делать именно так, а не иначе. Если же Вы начнёте сначала понимать, осознавать, почему делать вот так в данной ситуации, то, скорее всего, Вы застрянете в болоте понимания и не сдвинетесь с места.

Я ставлю предпринимательство в один ряд с искусством, спортом, и другими занятиями, которые позволяют человеку реализовать себя, постоянно расти и двигаться вперёд, принося пользу окружающему миру и себе. Поэтому книга практически не имеет возрастных ограничений. Любой человек, желающий вступить на путь предпринимательства почерпнёт из неё много полезного.

### **Каковы же главные особенности данной книги?**

Перечислю их:

1. Книга является практическим руководством, цель которого – показать, что и как следует делать, чтобы открыть свой бизнес
2. Книга содержит реальный опыт в построении бизнеса в области продаж, оказания услуг и производства.
3. Внимание читателя акцентируется не столько на полу-

чении знаний, сколько на получении навыков и выполнении практических пошаговых действий.

Вы получите ответы на большинство вопросов, которые сегодня Вас интересуют, но в тоже время после прочтения у Вас появится ещё больше новых вопросов. Но, я надеюсь, ответить на них Вы уже сможете самостоятельно. Потому-что, только так возможен Ваш дальнейший рост.

Книга посвящена не общему явлению «start-up» в России, а тому, как это загадочное слово воплотить в жизнь, используя пошаговые алгоритмы.

# **Для кого написана данная книга**

**Целевую аудиторию этого издания можно чётко разделить на несколько лагерей:**

**– Первый – это люди, находящиеся на этапе зарождения идеи, сбора информации, анализа и расчётов.** Они ещё точно не определились, что и как делать. У них либо вообще нет пока идей для бизнеса, либо их наоборот очень много и они не решаются с какой же идеи начать.

Самое интересное, что зачастую процесс отбора «правильной» ниши у некоторых занимает ни один год. Вместо того, что бы взять и начать делать, они думают, вымеряют, сомневаются. Короче говоря, просто отлаживают на потом, обосновывая это для себя какими-то надуманными проблемами.

**– Во втором лагере находятся те, кто точно знает, что он будет делать, но пока не знает, как и кому будет это продавать.** Т. е они определились с самой идеей, но не могут её правильно реализовать. Забегая вперёд, скажу, что правильнее делать наоборот – сначала найти клиента и способ до него достучаться, а потом уже работать с продуктом. Поэтому многие из Вас, прочитав книгу, возможно, откажутся от своей сегодняшней идеи и выберут более инте-

ресную и прибыльную.

– **Третья категория людей, для кого идеально подойдёт прочтение данной книги, это люди, которые работают на наёмной работе, но потихоньку начинают понимать, что это тупиковый путь.** Что максимум, чего они достигнут в итоге – это станут начальником продаж, мастером, старшим бухгалтером и т. д. А им хочется уже сегодня свободы, независимости и стабильного большого заработка. Они хотят освободиться от корпоративных пуд, предрассудков и страхов и начать новую интересную жизнь свободного человека.

Они смотрят на своих работодателей и понимают, что в принципе и сами были бы не против, если бы у них был свой бизнес. Для такой группы людей сначала нужно перестроить мышление, а потом изменятся и их действия. Им нужна мотивация и ломка мировоззрения. На страницах книги они найдут мощный заряд такой мотивации. Бизнес-стратегии, которые я Вам предложу, можно будет осуществлять, не увольняясь с основного места работы.

– **Если же Вы уже владелец небольшого предприятия, агентства или фирмы,** то здесь Вы тоже сможете почерпнуть много полезной практической информации, как по увеличению прибыли в Вашем существующем бизнесе, так и по возможным вариантам для открытия новых направ-

лений деятельности.

Скорее всего, Вы сейчас движетесь, как белка в колесе, решая все возможный и не возможные вопросы. У Вас нет свободного времени, т. к. нет людей, кому можно поручить дела. Людей нет, потому что нет денег их нанять. Нет денег, из-за того, что нет свободного времени, что бы поработать «НАД» бизнесом, а не «В» нём. И Ваша основная задача – это научиться влиять на бизнес. Об этом мы тоже с Вами поговорим.

Ваши жизненные цели напрямую зависят от убеждений. Если Вы считаете цель не реальной, то она для Вас не реальна, если думаете, что её воплощение возможно, то это тоже верно. Не обязательно рождаться предпринимателем, им можно стать, приобретя определённый набор навыков, жизненных убеждений и ценностей. Я попытаюсь Вам в этом помочь.



Youtube-канал «Развитие продаж с Дмитрием Лукьяновым»

Канал посвящён развитию отделов продаж в оптовых и розничных бизнесах. Предназначен для тех, кто занимается продажами и маркетингом. Только практические советы и наработки по развитию Вашего бизнеса.



Центр Системного Развития Бизнеса «Business21»  
100% авторский проект без книжных теорий и рассуждений. Рабочие проверенные материалы и практические рекомендации по продажам, переговорам и маркетингу.

# Время действовать

Если у Вас есть действительное желание действовать и изменить свою жизнь – начинайте прямо сейчас. Я даю 100% гарантию того, что сейчас именно то время, когда нужно действовать.

«Кто хочет – ищет возможности, кто не хочет – оправдания». Эта заезженная фраза актуальна во все времена.

Проблема номер два – начинающие предприниматели ищут идеальную бизнес-модель. Зачастую на это уходит у них несколько лет, а то и вся жизнь.

**План действий предпринимателя** очень прост:

- сбор информации;
- анализ информации;
- принятие решения;
- действие;
- ответственность за действия и их дальнейшая корректировка.

После того, как Вы совершили действие, Вы смотрите на его результат. Если он положительный, то повторяете успешное действие, если отрицательный, то возвращаетесь на одну из предыдущих стадий и повторяете весь процесс,

с целью нахождения более результативного действия.

Приведу пример. Допустим, Вы решили найти поставщика какого-либо товара или услуги. Первый шаг – Вы собираете информацию о данных поставщиках во всех возможных источниках. У Вас получился, допустим, список из 10 фирм. Далее Вы из этих фирм выбираете те, которые наиболее Вам подходят по таким характеристикам, как цена, срок поставки, либо другим условиям сотрудничества. Затем выбираете три наиболее подходящие фирмы и принимаете решение позвонить им. Четвёртое действие – звоните и договариваетесь о сотрудничестве.

В случае удачного завершения переговоров в следующий раз Вы можете уже просто позвонить в данную фирму и сделать заказ.

Если же Вам не удалось договориться не с одной из трёх выбранных компаний, значит, Вам необходимо вернуться на один из предыдущих этапов.

Возврат на четвёртый шаг означает связаться с другими фирмами из Вашего списка. Либо связаться с этими же тремя компаниями, в которые Вы звонили, но уже не по телефону, а при личной встрече. Т. е. Вы делаете принципиально новое действие.

В некоторых случаях, Вам придётся заново проанализировать информацию, т. е. отобрать другие компании для контакта с ними. А возможно, Вам придётся заново заняться сбором информации т. к. Вы в первый раз использовали

некачественный источник с данными о фирмах.

Вот такое простое алгоритм может помочь Вам при решении различных бизнес-задач.

# Движемся постепенно и постоянно

Два основных принципа, которые я Вам очень советую применять при достижении любых поставленных задач – делать всё **постепенно и постоянно**.

Здесь всё как в спорте – для достижения результата нагрузки должны быть постепенные. Начинаем с одного подтягивания. Через два дня делаем по два. Через неделю – три. Так в течение месяца доходим до 20 подтягиваний за один подход.

Постоянство заключается в регулярных тренировках. Если после недели упражнений Вы делаете паузу на несколько дней, то тут же откатываетесь назад. Вам опять нужно приходить в форму, особенно если тело у Вас не натренированное.

Эта стратегия в бизнесе выражается в известной формулировке: шаг за шагом (step by step) – начните с одного действия, ведущего вас к поставленной цели, и сделайте его прямо сейчас.

Одно действие – это может быть звонок поставщику, составление рекламного текста, продумывание своего УТП и. д.

Одно конкретное действие в день. Этого вполне достаточно. Главное – каждый день, без выходных и праздников.

Вначале нужно запустить процесс. Раскрыть лопасти

пропеллера, а затем они уже сами начнут крутиться практически без Вашей помощи.

Железнодорожный состав главное сдвинуть с места, потом он уже сам будет катиться. Как ребёнок, который делает первый шаг в своей жизни, так и Вы в начале своего предпринимательского пути должны сделать первый шаг. Возможно, Вы упадёте, ничего страшного. Встанете и продолжите путь – уверяю, Вам понравится.

Действия – это внешнее проявления, внутреннее же должно заключаться в вере.

**Вера в себя**, это то, без чего нельзя начинать не одно дело. Для занятия предпринимательством это правило имеет десятикратную силу.

Заниматься бизнесом необходимо осознанно, имея сильную веру в себя, в свои силы, в свой успех.

Вера является неотъемлемой частью любой религии. И это неспроста. Вера на самом деле творит чудеса. Доказательством тому могут служить достижения людей в спорте, в искусстве и других видах деятельности. Если Вы не верите в положительный исход своего начинания, то лучше займитесь чем-нибудь другим.

Можно мечтать сколько угодно о своём бизнесе – это приятно, но, когда Вы его построите, Вам будет ещё приятнее. Так что начинайте всегда действовать с верой в то, что результат будет таким, каким Вы его запланировали.

# Бизнес – это путь к свободе?!

Когда речь заходит о целях построения бизнеса, то на втором месте после, конечно же, денег, стоит свобода. Человек становится предпринимателем, что бы стать свободным от начальника, от каких-то обязанностей. В то же время появляется свобода решений, выбора, действий.

Но Вы должны понимать, что, становясь свободным от своего начальника, Вы становитесь зависимыми от сотни других факторов. Теперь Вами в принципе ни кто не командует, Вы сами себе директор, но теперь Вы ответственны за все бизнес-процессы и Ваша свобода с другой стороны теперь уменьшается. Теперь Вы зависимы от своих работников, клиентов, банков и других структур.

Многие говорят, что они хотят построить свой бизнес, что бы заработать денег, чтобы стать свободным, чтобы не работать. Это в корне неверный подход. Посмотрите на успешных предпринимателей и поймёте, о чём я говорю. Все они продолжают работать, несмотря ни на что. Если Вы предприниматель, то не сможете жить иначе. Если же Вы не являетесь таковым, то вряд ли у Вас вообще получится сделать более или менее успешную компанию.

Понятие свободы очень условно. Получая свободу в одном, Вы приобретаете зависимость в чём-то другом. Это не хорошо и не плохо. Это факт, который я хочу до Вас до-

нести. Когда Вы, работая на кого-то, Вы обязаны были приходить на работу к восьми утра и уходить в шесть вечера. Начав предпринимательскую деятельность, Вы освободили себя от этого графика, но теперь Вы должны быть готовы к тому, что иногда придётся работать с шести утра до десяти вечера. И это нормально.

Самое главное, чтобы Вы не забывали, что бизнес для Вас – это создание чего-то. Что бы быть максимально свободным и успешным, Вам необходимо работать **НАД** своим бизнесом, а не **В** нём. Постоянно его преобразовывать, внедрять новые идеи и стратегии. Контролировать основные показатели.

# Почему Вы до сих пор стоите на месте?

Существует большое количество препятствий, которые мешают вам создать бизнес. Остановлюсь на основных. Если Вы сможете устранить их, то очень быстро сдвинетесь с мёртвой точки.

Первая проблема – ваше ограничивающее **мышление**.

Ваша карта мира настолько узка, Ваша зона комфорта настолько минимальна, что за всем этим Вы просто не видите путей развития. А их на самом деле очень много.

Сознание человека в процессе развития воспринимает и усваивает определенного рода информацию. Эта информация, по сути и приводит человека к действиям, а действия, соответственно, к результатам.

**ИНФОРМАЦИЯ → ДЕЙСТВИЕ → РЕЗУЛЬТАТ**

Возникает эта информация от учителей, родителей, рассказов людей, которые сами к бизнесу никакого отношения не имеют.

Отличие богатого человека от бедного – это то, как они

думают. Если миллионера лишить всех денег, то он через пару лет сможет снова их заработать. Если же бедному человеку дать какое-то богатство, он тут же его потратит и вернётся в свое бедное состояние. Это означает лишь одно – начинать нужно с себя, с прокачки своего внутреннего состояния.

Как этого достичь? Читайте больше книг по бизнесу, биографий известных миллионеров и Ваших современников. Смотрите и изучайте записи тренингов, интервью, выступлений успешных людей.

Вторая проблема, которая Вас тормозит – **вам не с кого брать пример.**

В вашем окружении нет никого успешного предпринимателя. Люди, которые Вас окружают, живут по принципу: дом-работа-дом-работа-выходной..... Вы, как тот Маугли в стае волков, так же начинаете ходить на четвереньках и лаять. Ваше окружение – это и есть Вы.

Вам необходимо максимально ограничить общение с такими людьми и стараться найти знакомства с уже действующими предпринимателями. Для этого есть различные клубы предпринимателей, тренинги, семинары.

Ну и третья по порядку, но не по значимости причина – **вы не знаете – ЧТО и КАК делать.**

У Вас нет чётко намеченного пути, который бы привёл Вас к нужному результату.

Предпринимательство в России по мировым меркам появилось не так давно, поэтому в данный момент практически отсутствует какая-либо практическая информация в открытом доступе по данной теме. В данной книге я приведу Вам именно пошаговую стратегию достижения успеха.

# Что делать и как делать?

Чем в первую очередь отличается предприниматель от наёмного работника.

У работника всегда есть начальник, который говорит, **ЧТО** делать и **КАК** делать. Если работник ошибётся, он максимум получит выговор, а ответственность за его проступки будет нести его начальник.

Предприниматель же **САМ** определяет, **ЧТО** ему делать, и **КАК** это сделать.

Любая задача предпринимателя обязательно должна быть **критериально измеримой**. Что это значит. Если вы ставите задачу привлечь новых клиентов, то не достаточно просто сказать «я привлеку больше клиентов». Необходимо поставить конкретное число этих клиентов и определить конкретные сроки. Например: необходимо привлечь новых 200 клиентов в месяц.

Как решается эта задача. В неделю Вам, соответственно, нужно, 50 клиентов, а в день получается 9 клиентов. Мы сужаем максимально рамки поставленной задачи. И теперь ищем способы, которые дадут нам этот результат.

Допустим конверсия в вашем магазине 30%. Т. е. Что бы получить 9 реальных клиентов, Вам нужно привлечь 30 потенциальных. Делается это небольшой акцией, либо обзвонном клиентской базы с предложением посетить Ваш магазин

в ближайшие выходные и привести с собой друга, получив при этом не большой подарок.

Таким образом, Вы выстраиваете пошаговый план достижения конкретной цели и решаете уже конкретные задачи.

После проведения всех действий попросторости намеченного срока Вы сравниваете полученный результат и планированный.

Вы, как предприниматель должны тратить 80% времени и сил на постановку задач и принятие решений, и только 20% на рутинную деятельность.

Не затягивайте с действием. Рекомендую **с вечера принимать решения**. А на утро следующего дня не тратьте энергию на обдумывания, на сомнения, а просто начинайте делать. Это как вдох и выдох. Решение-действие-решение-действие.

С вечера составьте список дел, которые нужно сделать Вам и Вашим подчинённым, а на следующий день без лишних мыслей действуйте. Это правило сдвинет Вас с места мгновенно. Начните его использовать прямо сегодня.

# **Ваше окружение – это и есть Вы сами**

Начиная любой вид деятельности, необходимо учиться. Не бояться, не стесняться. Вспомните себя в детстве – Вы всегда задавали вопросы своим родителям, узнавали для себя много нового. Со временем, когда человек заканчивает школу, институт, он перестаёт учиться. Он считает, что уже всё знает, ему становится неловко показать то, что он чего-то не знает. Не повторяйте такую ошибку.

Способны ли Вы признаваться себе в том, что чего-то не знаете, не умеете?

Начинающему предпринимателю рекомендую по возможности обращаться за консультацией к более опытному бизнесмену. Возможно, это будет Ваш знакомый, а возможно, этим человеком окажется уже состоявшийся предприниматель, который открыт для того, что бы поделиться с Вами ценной информацией и опытом.

Будьте естественны, не пытайтесь выдаваться кем-то другим. Не забегайте вперед. Каждое последующее действие должно быть естественным продолжением уже совершённого.

Если определились с нишей, тогда поищите тех, кто уже занимается подобным бизнесом. Можно поискать в сосед-

них городах, регионах, возможно, странах. Для таких людей Вы, скорее всего не будете являться конкурентами.

Обратитесь к ним с просьбой проконсультироваться. Возможно, не каждый согласится, возможно, кто-то попросит за это какую-то плату. Вы должны разузнать как можно больше информации, причём именно практической. Послушать опыт людей, узнать подводные камни, понять все тонкости и нюансы Вашей идеи.

Когда Вы запустите бизнес, не прекращайте процесс обучения ни на день.

Тренинги, семинары, книги, консультации, Интернет – используйте все возможные источники информации, особенно практические, до которых сможете дотянуться.

Старайтесь использовать советы и опыт практиков, тех, кто уже достиг реальных успехов.

Прислушивание к советам окружающих приблизит Вас к ним. Если же советы Вам дают те, кто живёт по принципу: кровать – работа – телевизор – пиво – кровать, то крайне не рекомендую не то, что бы слушать их советы, а вообще общаться с такими людьми.

Такие люди знают, как Вам нужно жить, что делать, как вести бизнес, а точнее, как Вам не надо этого делать. У них есть тысяча причин, почему не стоит открывать бизнес, что это опасно, сложно. Они довольны своей жизнью, потому что знают, что некоторые живут ещё хуже. Это их утешает и они стараются, что бы и Вы были на их уровне, им так комфорт-

нее.

Как только Вы начинаете расти, они тут же выливают на вас массу негатива, насмешек. Часто среди таких людей бывают Ваши близкие и родственники.

Единственный вариант для Вас не реагировать на таких людей, уменьшить общение с ними до минимума.

Помните, что критика говорит больше о проблемах критикующего, чем о проблемах того, кому она адресована.

Что самое интересное, это то, что чем выше будет Ваша способность выдерживать внешний прессинг, тем больше Вы будете зарабатывать.

Если Вы будете в себя верить и прислушиваться только к результативным людям, то добьетесь много. У каждого человека есть большой нераскрытый потенциал. Вы должны его раскрыть, вырастить, и вылезти вместе с ним из болота серости.

Какое будет Ваше окружение, таким будете и Вы сами. Меняйте его и вместе с ним меняйтесь сами в лучшую сторону.

# Чем отличается лидер от обычного человека?

Существует три составляющих человека-лидера, который ведёт за собой к успеху.

– Первое – это **видение** того, что Вы хотите сделать, чего хотите достичь

– Второе – это Ваши **действия**.

– Третье – это Ваше **внутреннее состояние**.

Когда эти составляющие есть, тогда Вы сможете подняться намного выше всего своего окружения и повести за собой других.

**Вначале Вам необходимо понимать, куда Вы идёте, как Вы видите себя и свой бизнес в будущем, через 5, 10, 25 лет.** В какой роли Вы будете находиться к тому времени, что буде представлять собой Ваш бизнес. Какова Ваша конечная цель, ради чего Вы занимаетесь бизнесом.

На самом деле это очень не простой и крайне важный вопрос на уровне эзотерики.

Далее спускаемся на землю и переходим к действиям. Это вторая составляющая.

**Действия – это то, что переводит Ваши планы и зна-**

**ния в стратегии и результаты.** Действия должны быть целенаправленные, приносящие конкретные результаты, которые в дальнейшем и сформируют Ваш желаемый конечный результат.

Благодаря Вашим действиям Вы выбираете, что будете делать и иметь в жизни и каким путём Вы этого добьётесь.

Осуществлять те или иные действия Вы должны с такой последовательностью и частотой, как это необходимо, а не так как Вам хочется. Шаг за шагом Вы будете приближаться к цели.

Правильные действия создадут вокруг Вас среду, которая выведет Вас наверх.

**Третье – это Ваше внутреннее состояние.** Это Ваша карта мира. Чем она будет шире, тем больше возможностей Вы будете видеть. Внутренний настрой предпринимателя в корне отличается от настроения наёмного работника. Если Вы уже перешли на сторону бизнеса, Вы понимаете, о чём я говорю.

Ваше внутреннее определяет Ваше внешнее. Только поменяв свои убеждения, Вы сможете поменять свои действия и, соответственно, изменить своё будущее.

Ваша энергетика, харизма, уверенность добавляют Вашим действиям силу.

Это внутренняя сила, которая невероятным образом переходит во внешний мир и заставляет людей идти за Вами.

Она мотивирует Ваше окружение и тем самым заставляет мир во круг Вас меняться в нужную Вам сторону.

Вы должны постоянно себя «прокачивать» эмоционально, как личность и как бизнесмена. Только в этом случае Вы превратитесь в лидера и сможете вести за собой.

Только собственными действиями Вы можете заставить людей идти за собой. Точнее сказать, Вам и не придётся никого заставлять. Большая часть нашего окружения сама только и ждёт того, кто скажет им, что и как делать. Именно таким человеком и должны стать Вы.

# Сколько стоит время?

Один из самых эффективных способов вырваться из замкнутого круга текучки – это **покупать время**. Чем раньше Вы начнёте это делать, тем быстрее Ваш бизнес начнёт расти. Не бойтесь делегировать и отдавать часть своих денег другому человеку, который будет делать какую-то определённую часть Вашей работы.

Делегировать необходимо бухгалтерию, холодные обзвоны, доставку и другие текущие вопросы.

Вы должны беречь своё время и тратить его только на самые важные стратегические и тактические действия.

Нанимайте людей для текучки, сами же делайте то, что у Вас лучше всего получается.

Я прекрасно понимаю, что если Вы доверите кому-то продажи, то они упадут минимум в два раза. Это всегда происходит, когда Вы передаёте свои функции наёмному персоналу.

Для начала можно передать только поиск потенциальных клиентов, а закрытием сделок заниматься самому.

В дальнейшем же Вам всё равно придётся отойти и от этого. И решить проблему можно будет только расширением штата сотрудников, и увеличением количества входящих заявок от потенциальных клиентов. Т. е. если качество работы Ваших подчинённых будет хуже, чем Ваше, то это можно

компенсировать увеличением количества заказов.

Поэтому Вам необходимо нанимать менеджеров по продажам и формировать систему привлечения новых клиентов. Пока Вы не начнёте делегировать, Вы будете самым лучшим работником в своём бизнесе и одновременно самым проблемным звеном, мешающим быстрому развитию компании.

Что же Вы должны передать другим людям:

- Выписывание счетов,
- Ответы на звонки,
- Доставка,
- Реклама,
- Финансовый учёт....

Для себя Вы должны оставить только стратегические действия – автоматизация бизнеса, поиск ключевых партнёров, расширение линейки товара и т. д.

Всё это звучит очень красиво, но, к сожалению, на первых порах Вам придётся заниматься всем и сразу. Я считаю, что через это пройти просто необходимо. В должны сами ощутить все плюсы и минусы тех или иных действий и впоследствии, полностью отказаться от того, что Вам не приносит ни какого удовольствия, а заниматься только тем, что по-настоящему нравится.

Лично для меня просто невыносимыми являются бухгалтерские вопросы, возня с бумажками. Проблем доставки, закупки я решаю спокойно. А вот реклама, маркетинг, продажи – это то, что мне приносит наибольшее удовольствие.

У многих, кого я знаю, ситуация бывает вполне обратная. Они не любят общаться с людьми, продавать. Им проще закрыться у себя в кабинете и целый день перекладывать бумажки со стопки на стопку, занимаясь выписыванием счетов и заключением договоров. Каждому своё.

# Как управлять своим временем

Управление своим временем – это очень актуальный вопрос для предпринимателей.

По теме тайм-менеджмента и управления своим временем написано не мало книг. Я поговорю сегодня о прикладной, практической части данной темы.

Начну с того, что развею миф, навеянный книгами и бизнес-тренерами. На самом деле управлять временем нельзя. Оно идёт в не зависимости от Вас. Вы не можете остановить стрелку часов или открутить её назад.

Единственное чем Вы реально можете управлять – это Ваша внутренняя энергия и Ваши внешние действия.

Я с Вами поделюсь техниками, как эту энергию зарождать, сохранять и приумножать, и как превращать её в реальные правильные привычки действия.

Как бы Вы не планировали рабочий день и не расписывали план на неделю, если у Вас есть привычка вставать поздно, откладывать дела на потом, смотреть сериалы по телевизору и т. д., Вы не сможете успевать делать свои запланированные дела. Поэтому Вам необходимо отрицательные привычки поменять на положительные. Т. е Вам необходимо сначала выстроить фундамент, а уже потом строить на нём дом при помощи планирования, органайзеров и записных книжек.

Я лично вёл и веду по многу проектов – это консалтинг, тренинги, производство, оптовая продажа и многое другое. И для меня очень важно грамотно руководить временем, что бы продуктивно работать.

Для людей, работающих по найму эта проблема стоит не так остро. У них есть несколько основных действий в течение дня – проснуться, пойти на работу, отработать, прийти домой.....

Это довольно простой график, чего не скажешь о людях, которые занимаются предпринимательством и ведут одновременно ряд проектов. Так как Вы читаете эту книгу, то, вероятнее всего Вы относитесь ко второй категории людей.

Как правило, люди, начитавшиеся книг по тайм-менеджменту, начинают вводить в свою жизнь планирование, ежедневники и т. д. Но продолжается это не долго. Связана данная тенденция с тем, что решение проблемы лежит на много глубже, чем просто в составлении плана действий на завтрашний день и почасового расписания запланированных мероприятий.

**Решение находится на таких уровнях, как мотивация и стратегическая цель.**

Если, например, человеку необходимо заработать на лечение определённую сумму, в противном случае он может погибнуть, тогда ему не нужны ни ежедневники, ни другие внешние атрибуты. Это мотивация. Именно она разжигает внутренний драйв в человеке и позволяет успевать де-

лать много дел одновременно. В противном случае, все Ваши планы, которые Вы составляете с вечера, к утру завтрашнего дня возможно даже не будут прочитаны.

Не нужно рассчитывать на свою силу воли. Работая над проектами исключительно на ней, Вас надолго не хватит. Вы продержитесь несколько дней, а потом либо будет пауза. Через несколько дней Вы опять заведётесь, но потерянные дни уже не вернуть, плюс ко всему через пару дней Вас опять будет стопор.

Почему же сила воли не работает? Результат она даёт, но почему только кратковременный?

Основная часть наших действий и поступков осуществляется не осознанно, на автомате. Вы ходите, едите, водите машину, не задумываясь. Перед тем, как пойти, Вы не думаете, что надо подвинуть левую ногу, потом правую и т. д. Только не большая часть из совершаемых действий делается осознано.

И только это небольшое количество дел мы можем успешно контролировать.

Поэтому Ваша задача, что бы большинство неосознанных действий работали на Вас. Необходимо встраивать в себя набор правильных привычек, а для этого очень важно Ваше **окружение**.

Если Вы хотите стать чемпионом по борьбе, то, находясь каждый день среди выпивающей компании, Вам вряд ли это удастся сделать. Аналогичная ситуация и в бизнес-сре-

де. Ваше окружение должно Вам помогать успевать делать как можно большее количество продуктивных действий. Эта проблема особенно актуальна для небольших городов.

Я знаю это по себе. В регионах жизнь течёт не спеша, поэтому создаётся впечатление, что все против Вас. Будто бы они говорят Вам: «Не спеши, зачем так торопиться»

Правильные привычки тоже имеют очень большое значение. Очень часто люди пытаются встроить сразу много привычек, но в итоге остаются на месте.

**Для внедрения и закрепления любого навыка  
нужно от 21 до 31 дня.**

Т. е. две-три недели Вам необходимо встраивать только одну привычку, меняющую Ваш стандартный стиль жизни. Только после этого переходить к другой. Я сам это опробовал на себе не один раз. Это действительно так. Очень хочется иногда сразу изменить свою жизнь, начать всё по-другому делать.

Проходит неделя, и замечаешь, что ничего не произошло. Ты как был в точке «А», так в ней и остался.

Первые десять дней Вам нужно много энергии, т. к. Ваш организм будет всячески отвергать встраивание новой привычки. Это самое трудное время. Всё будет против Вас, и, если Вы находитесь в слабом уставшем состоянии, Вы не сможете перешагнуть этот этап. Если в течение этого периода

Вы хотя бы на день дадите слабину, и не выполните намеренное, то откатитесь назад, и придётся опять начинать отчёт с начала.

Начать бегать по утрам, читать книги по бизнес тематике каждый вечер, заниматься холодными обзвонами, отключать все внешние раздражители во время работы – навыки могут быть абсолютно любимыми, но принципы их встраивания одни и те же.

Когда Вы преодолели первый этап в десять дней, наступит второй этап.

Здесь Вас будут подстерегать ловушки в виде первых положительных результатов, которые вскружат Вам голову и расслабят. Плюс ко всему внутренние всплески саботажа новых навыков. На этом этапе так же могут возникнуть небольшие трудности, которые могут привести Вас к мнению, что у Вас ничего не получится и т. д. Вам нужно преодолеть эти проблемы и продолжать встраивание новой привычки дальше. **Знайτε заранее, что неудачи будут, чем активнее Вы двигаетесь, тем их будет больше. Это нормальный процесс.**

Последние десять дней относительно простые. Вам необходимо поддерживать себя в форме, не делать пауз и довести встраивание навыка до полного его принятия организмом.

Ещё одна причина Вашей не продуктивности состоит в том, что не Вы, а **другие люди, которые Вас окружают, диктуют Вам правила.** Вы изначально действуете по про-

игрышным схемам, которые Вам предлагает окружение. Ваше окружение решает за Вас, куда Вы тратите своё время, как Вы это делаете и для каких целей. Эти правила и схемы Вам так же необходимо будет изменить.

Как же Вам теперь выпутаться из этого клубка, и научиться оберегать своё время.

**Во-первых, Вам необходимо поставить заслон от внешних пожирателей Вашего времени.** Для начала, разберёмся с Вашим сотовым телефоном и другими коммуникационными устройствами. Это внешний раздражитель номер один. Для того, что бы Ваши друзья, знакомые и т. д. не отвлекали Вас от какого-то дела, рекомендую не брать телефон вообще.

Если Вам звонит друг, а Вы при этом, например, работаете над каким-то своим маркетинговым материалом, ответ на звонок может затянуться, Вы отвлечётесь и потеряете время и настрой на работу. У меня, например, есть несколько телефонов. Один для близких людей, другой для консалтинга, третий для моих производственных фирм. Если я иду, к примеру, на встречу по консалтингу, то беру только соответствующий телефон. Остальные оставляю в офисе или в машине, чтобы они не отвлекали от дела.

Рекомендую сделать то же самое. Сейчас телефон на две сим-карты стоит около тысячи рублей. Небольшие деньги, которые помогут Вас сделать Вашу работу более продуктивной

Помимо телефона к внешним раздражителям относятся электронная почта, социальные сети, ICQ. Настроившись на работу, первым делом отключите всё вышеперечисленное. Не проверяйте почту каждые пять минут, не заглядывайте на свою страницу в социальных сетях каждые полчаса.

Для того, что бы войти в рабочее состояние Вам необходимо около получаса. Если же после этого Вы отвлеклись не по делу, то опять Вам потребуется примерно такое же время для разгона.

Переходим от виртуальных помех к реальным. **Ваши работники, коллеги, компаньоны по бизнесу могут быть не такими многофункциональными, как Вы, и периодически могут Вас отвлекать разговорами о жизни,** предложениями пойти покурить и т. д. Друзья и родственники так же входят в зону риска для Вас. Скорее всего, они не являются предпринимателями, и все их предложения и разговоры не будут способствовать решению Ваших бизнес-задач.

Вам необходимо игнорировать такие разговоры и предложения. Не видите на уговоры и манипуляции, особенно со стороны родственников. Никогда не оправдывайтесь. Нужно уметь говорить людям «Нет» Это умение поможет Вам беречь своё время.

Поначалу Ваше окружение может как-то воинственно воспринимать такое Ваше поведение. Но со временем Ваше оно привыкнет и уже само не будет лишний раз пытаться от-

влечь Вас.

В некоторых случаях приходится не только уменьшать время общения с конкретным человеком, но и вообще прекратить с ним какие-либо коммуникации. Как правило, это люди, которые не просто Вам ничего не приносят в жизни, а которые наоборот отбирают у Вас энергию. Они постоянно ноют, жалуются на жизнь. Безжалостно игнорируйте таких людей.

**Дальше Вам необходимо разобраться со своими текущими действиями и избавиться от самых бесполезных из них.** Первое, с чего начинал лично я – это выбросил телевизор. Просмотр, а точнее переключение каналов, телевизора убивает массу времени. Попробуйте – очень эффективный способ.

**Планировать дела на следующий день нужно с вечера.** Делается это по нескольким причинам.

Во-первых, вечером Ваша энергия уходит на составление плана действий, а утром Вы направляете всю энергию на реализацию намеченных действий.

Во-вторых, вечером активно работает правое полушарие мозга, отвечающее за эмоции. Вы можете хорошо проработать список дел, подробно всё расписать. А утром включается левое полушарие, логическое. И Вам нужно не задумываясь идти и делать.

**Теперь Вам необходимо составить список из своих вредных привычек и действий, своих виртуальных по-**

**жирателей времени и людей, которые Вас постоянно отвлекают.**

**После этого напротив каждого пункта необходимо написать, что Вы сделаете конкретно уже сегодня, что бы избавиться от данного негативного фактора. Например, прекратите отвечать на телефон, когда Вам звонит подруга, которая любит поболтать. Или удалите свой акаунт из социальных сетей.**

**Ну и в завершении всего, как всегда идёт действие. Необходимо реализовать написанное. Сегодня же сделать что-нибудь, что бы освободить своё время.**

# Боязнь сделать первый шаг

Существует большое число мнимых препятствий, которые мешают людям заниматься предпринимательством. Все эти якобы трудности появляются в головах людей под влиянием их окружения, телевидения, каких-то устоев и взглядов.

На первом месте в рейтинге начинающих предпринимателей, конечно же, мнение, **что предпринимательство – очень рискованное мероприятие**

Скажу честно, что есть в этом доля правды. Но в тоже время, практически любой вид деятельности – спорт, езда на машине, работа на заводе и т. д. несёт в себе элемент риска и опасности. Если человек работает на высотном кране без подготовки, он может с него сорваться. Следовательно, правильная подготовка снижает риск.

Если боксёр, прозанимался всего один месяц, то он не сможет победить чемпиона мира. Следовательно, ему нужно регулярно и постепенно тренироваться, что бы через несколько лет он смог достойно биться на соревнованиях.

Все эти принципы нужно перенести и в сферу бизнеса – тогда риск поражения значительно снизится.

Что я конкретно предлагаю по этому поводу:

– **Подготовка.** Изучение книг, тренингов бизнес-тематики.

– **Постепенное развитие.** Не вкладывать заёмные миллионы, а использовать те ресурсы, которые уже имеются.

– **Регулярная деятельность.** Каждый день Вы должны совершать один не большой шаг, который двигает Вас вперёд. Такими действиями Вы снизите риск до минимума.

Ещё один мнимый страх связан с возрастом. Звучит он примерно следующим образом – **«Я ещё молод, либо уже стар, чтобы начать заниматься бизнесом».**

Для тех, кто ещё молод, рекомендую поскорее начинать, иначе скоро Вы станете слишком стары.

Пока Вы молоды у Вас есть время на ошибки. Я очень жалею, что начал свою предпринимательскую деятельность так поздно – в 25 лет. По моему мнению, самый подходящий возраст для начала – это 17—18 лет. Скорее всего, Вы ещё в этом возрасте живёте с родителями, и особо не обременены проблемами жилья и еды. Вот в это время вместо того, что бы просиживать штаны в институтах, начинайте искать свою нишу, начинайте действовать, маленькими шагами протапывайте себе тропу.

Для тех же, кто считает себя слишком старым, рекомендую задуматься, что моложе Вы уже не станете. Время не вернуть назад, поэтому Вам нужно действовать с утроенной силой. Скорее всего, Вам нужна мотивация.

Посмотрите в интернете множество примеров успешных бизнесов, которые были открыты людьми, которые достигли пенсионного возраста. Это может Вам послужить внешней

мотивацией.

Что касается внутренней мотивации, то подумайте, возможно, Вы хотите попутешествовать, возможно, Ваши внуки хотят чего-то, что не позволяет им дать Ваша пенсия. А может быть дело не в деньгах, а Вы просто хотите осуществить свою давнюю мечту, и, например, стать дизайнером, либо заняться фотосъёмкой. Сейчас настало время, когда Вы можете притворить в жизнь свои мечты.

**«У меня нет высшего образования»** – заявляют некоторые мои знакомые, отвечая на вопрос, почему бы им не заняться бизнесом?

По поводу связи образования и успеха в бизнесе я подробно расскажу немного позже. Здесь скажу одно – образование не является решающим фактором в деятельности предпринимателя. Оно может быть лишь дополнением, давать какие-то плюсы, но его наличие не значит равным счётом ничего.

Действия, вера, желание, увлеченность – вот определяющие факторы успеха, но не как не образование.

Короче говоря, таких мнимых страхов и отговорок достаточно, что бы написать по ним целую книгу. Я уверен, что Вы их знаете больше, чем я, поэтому, давайте лучше поговорим, что с ними делать, что бы они не мешали Вам в осуществлении поставленных целей.

# Как победить свой страх

В основе большинства проблем, связанных с предпринимательской деятельностью лежат **лень и страх**.

Лень не даёт человеку выйти из зоны комфорта, а страх дополняет возникшие сомнения и останавливает перед любыми активными действиями.

Страхи с одной стороны помогают нам выживать. Если бы мы ничего не боялись, то прыгали бы с крыш домов и бросались под колёса автомобилей. Страх помогает нам не делать таких поступков и, соответственно, выживать.

В то же время основное количество страхов не дают никакой пользы – страх неудач, страх перед неопределённостью, страх быть непонятым.

Побороть страх можно единственным способом. Он работает на сто процентов. **Необходимо не бежать от страхов, а развернуться и идти на них**. В момент сближения Вы проходите рядом друг с другом и в следующий момент Вы продолжаете идти дальше, а Ваш страх проходит мимо и уходит в противоположную сторону.

Вам нужно научиться бороться со страхами, иначе будет очень трудно в предпринимательском мире. Каждый день Вас будут подстерегать мелкие и крупные страхи – страх позвонить клиенту, пообщаться с поставщиком, и т. д.

Ещё один способ побороть страх – это **делать всё быст-**

**ро и не раздумывая** — здесь и сейчас. Подняли трубку и позвонили. Сразу, как только есть необходимость. Не сидеть и думать, что сказать, что Вам могут ответить, куда Вас могут послать, нужен или не нужен Ваш товар этому человеку. Чем дольше Вы думаете, тем больше сомнений в голове и тем больше появляется страхов.

Итак, что бы победить любой страх Вы должны **быстро и уверенно идти на него**. Попробуйте, после нескольких попыток Вы почувствуете, как теперь легко решать те вопросы, над которыми Вы раньше днями и месяцами думали и боялись что-либо предпринять.

# Как бороться со страхом отказа

Страх отказа является одним из самых сильных сдерживающих факторов на пути к предпринимательству.

Любому человеку очень некомфортно получать отказы на свои просьбы. Речь идёт не только о бизнесе, но и о личной жизни, взаимоотношении с родственниками, друзьями.

Реальная статистика говорит о том, что из ста запросов, Вы можете получить всего три – пять положительных ответа, в остальных же случаях Вы услышите отказ, иногда в довольно грубой форме.

Цифры могут различаться в зависимости от того, чем Вы будете заниматься. Например, отказов в розничном бизнесе у Вас будет меньше, чем при «холодном» обзвоне по телефону. Это связано с тем, что, приходя к Вам в магазин, клиент уже, как минимум, понимает, куда он пришёл, скорее всего, уже имеет какое-либо намерение относительно покупки. Он более лоялен к Вам, как к продавцу.

При «холодных» звонках Вы неожиданно, без разрешения вторгаетесь в жизнь человека, он не готов к этому, поэтому вероятнее всего первой реакцией на Ваше предложение будет отказ.

Многие начинающие предприниматели ломаются из-за постоянных отказов. Начали Вы продавать что-либо оптом, пришли к одному директору магазина, он Вас послал, дру-

гой ещё и посмеялся, третий сказал, что подумает и не перезвонил. Вы в унынии. Получаете негативный опыт. Бросаете затею, и идёте обратно устраиваться на работу.

Думаю, что отказ, как таковой является очень хорошим сдерживающим барьером. В противном случае, если бы всё было так просто, все соглашались всегда с Вами, всё у Вас покупали по самой дорогой цене, тогда все люди, наверное, были бы предпринимателями.

Отказы, как правило, приводят, как к внутреннему кризису, так и внешнему давлению. Окружающие начинают замечать Ваши проблемы и ещё более их усугублять. Раздаются советы, что нужно бросить это дело, перестать рисковать, найти нормальную работу. В своё время Наполеон говорил, что, когда ты поднимаешься вверх, никто тебе не поможет, но, как только ты оступился и покатился вниз, то каждый считает своим долгом тебя подтолкнуть ещё сильнее.

### **Что делать? Дам несколько простых советов.**

Во-первых, знайте, что отказы будут всегда, будьте к ним готовы. Не предавайте им большого значения. Отказ теперь – это Ваш друг и товарищ. Относитесь к нему спокойно и положительно.

Во-вторых, заранее готовьте ответы, на возможные отказы. Всегда имейте в запасе второй вариант событий. Отказы часто имеют под собой одно и тоже основание, поэтому со временем Вы уже будете знать, что ответить на тот

или иной довод оппонента, который складывается не в Вашу пользу.

Третье – поймите, что отказы – это хорошо. Каждый отказ, как и любая неудачная попытка, приближает Вас к успеху. Например, при тех же «холодных» звонках существует статистика, согласно которой из ста звонков у Вас будет примерно четыре сделки. Это означает, что Вам в любом случае придётся услышать примерно девяносто пять отказов. Следовательно, чем быстрее Вы их услышите, тем быстрее получите положительный результат.

Четвёртый способ заключается в том, что Вы для себя не ставите целью получения положительного ответа, Вы рассматриваете процесс контактирование с клиентом, как тренажёр. Вы превращаете всё в игру, в которой собираете отказы, чем их больше, тем лучше, тем Вы становитесь сильнее. Если Вам сказали «Нет», это хорошо, идёте дальше. Такой психологический подход позволяет не бояться отказов, не переживать из-за них.

Для большей уверенности рекомендую играть в такую «игру» в паре с кем-нибудь. Когда Вы обзваниваете клиентов, а рядом сидит Ваш компаньон, тогда включается ещё один психологический фактор – Вы на подсознательном уровне будете пытаться стать увереннее, сильнее.

По-русски говоря, Вы будете выпендриваться друг перед другом, меньше бояться и стесняться. Это очень хороший приём. Обязательно старайтесь, что бы при встречах, пере-

говорах рядом был кто-то из Вашего окружения.

Ну, и ещё один очень сильный вариант работы с боязнью отказов. Заключается он в психологическом воздействии на самого себя. Если Вы боитесь общаться с потенциальными клиентами, тогда в мельчайших подробностях представьте себе свою дальнейшую жизнь. Ваша нелюбимая работа, крики начальника, скучные будни, невозможность купить хорошую машину или квартиру, дети, которым необходимо дать хорошее образование..... Представьте, во что превратиться Ваша жизнь, если Вы сдадитесь.

И теперь, после того, как Вы представили самые страшные и неприятные последствия, единственно, что Вам нужно сделать, что бы их избежать – совершить одно простое действие – позвонить по телефону, зайти в кабинет к директору или поговорить с товароведом. Вот и всё. С одной стороны у Вас довольно плачевные последствия, а с другой простой шаг. Выбирайте сами.

# Необходимо ли высшее образование для открытия своего бизнеса?

Имея высшее образование, я считаю, что его получение было для меня одной из самых больших ошибок. Это лично моё мнение и сейчас я попытаюсь Вам его разъяснить.

Я абсолютно не против образования, но только не в том виде, в котором оно существует у нас в стране. Не беру во внимание какой-то очень не большой процент учебных заведений, которые реально могут приносить пользу. Это скорее исключение из правила, подтверждающее его.

Речь идёт об образовании, которое представляет собой не что иное, как пересказывание преподавателем книг на лекциях, и зазубривание чужих идей.

Есть такое понятие, как **самообразование**. Вот это то, что должно быть привито каждому уважающему себя человеку, и конечно же тому, кто хочет стать предпринимателем.

Я уверяю Вас, что всю годичную программу любого института среднестатистический человек способен самостоятельно изучить максимум за месяц. Если Вам на самом деле интересна какая-то тема, то Вы должны заниматься в первую очередь самообразованием – изучать книги, общаться с людьми, владеющими знаниями и опытом в данном

вопросе, полностью погружаться в тот или иной вопрос с головой. Тогда Вы сможете стать профессионалом своего дела, не тратя годы времени и сотни тысяч рублей, выбрасывая их впустую.

Многие согласятся с этим, но спросят, а как же диплом? Статистика того, что большая часть людей работают не по профессии, известна практически всем. Плюс ко всему, приходя устраиваться на работу, очень часто можно слышать фразу: «Забудьте всё, чему Вас учили в институте, это всё теория, на практике Вам Ваши знания не нужны»

Слышали ли Вы когда-нибудь подобную фразу? Я думаю, в том или ином виде её приходилось слышать многим людям. И не смотря ни на что, толпы людей стремятся попасть в институт, получить высшее образование, доказать себе, что они умные...

Современное образование воспитывает в человеке страх поражения, оно не учит нас рисковать и думать нестандартно. Если ребёнок сделал ошибку, он получает двойку. После этого он подсознательно начинает бояться сделать что-то не так. А для предпринимателя одним из основных качеств должно быть именно умение действовать, ошибаться, исправлять ошибки и идти вперёд. Прежде чем добиться успеха великие предприниматели делали сотни, тысячи ошибок, и если бы они останавливались перед неудачами, то мы бы не узнали не о Томасе Эдисоне, не о Генри Форде, не о многих других успешных людях.

Школьное образование не учит детей иметь своё мнение. Как же тогда оно может способствовать появлению каких-то новых открытий и изобретений, когда люди с детства мыслят одинаково, шаблонно. С малых лет у человека убивается желание спорить, выделяться на фоне других. Программируется крайне негативное отношение к поражению, к ошибкам. Любая ошибка, любая нерешённая задача влечёт за собой мгновенное наказание.

Представьте себе, что младенец, который начинает учиться ходить и постоянно падает, за каждое падение получает от мамы подзатыльник. Сможет ли он вообще когда-нибудь научиться ходить? Наверное, если и сможет, то займёт это у него очень много времени. То же самое происходит и в школе. Затем в техникуме, институте. После этого начинается рабочая трудовая деятельность по инструкции, которая так же запрещает ошибаться и жёстко наказывает за неудачи.

В итоге получается, что человек может более или менее свободно действовать, не боясь порицаний со стороны окружающих, только в младенчестве и в старости. А всю сознательную жизнь он живёт по установкам, которые получает со стороны.

И как Вы теперь думаете, способствует ли образование предпринимательству? Моё мнение, что образование не имеет ни какого решающего значения в успешности человека. Оно может только в редких случаях выступать в ка-

честве дополняющего фактора, но не более того.

# Что такое Start-up?

Что же такое start-up. Сегодня очень часто этот термин употребляется в обществе, на телевидение, в газетах и журналах.

По моей практике, могу сказать, что понятие start-up трактуется двояко. Одни под этим термином понимают начало бизнеса, его зарождение.

Другие вообще не считают это бизнесом. Они понимают start-up, как упрощённую модель бизнеса. Т. е. не сам бизнес, как таковой, а тот этап, на котором Вы начинаете изучать все подводные камни относительно начинающегося бизнеса.

Суть в принципе очень похожа, поэтому под термином start-up я буду понимать первые шаги в бизнесе, тот этап, с которого собственно бизнес начинается.

Можно по разному классифицировать старт-апы. Например, одним из критериев может быть первоначальный капитал. Начало бизнеса без вложений принципиально отличается от старт-апа с инвестициями.

Когда человек впервые задумывается о создании бизнеса без стартового капитала, то он задаёт один и тот же вопрос: а с чего мне начать? С чего же стартовать? Именно на этот вопрос я и дам Вам ответ в данной книге.

Я вам расскажу самую суть, основные принципы того, как это работает. Если вы это поймете, и, главное, внедрите, то

сможете сделать собственный бизнес.

# 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.