

Сергей Токмаков

# ОБРАТНАЯ СТОРОНА БИЗНЕСА

Об этом владельцы компаний  
не рассказывают *даже жёнам!*

Сергей Токмаков

**Обратная сторона бизнеса. Об  
этом владельцы компаний не  
рассказывают даже жёнам!**

«Издательские решения»

**Токмаков С. А.**

Обратная сторона бизнеса. Об этом владельцы компаний не рассказывают даже жёнам! / С. А. Токмаков — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-903587-5

Автор в своей книге рассказывает об обратной стороне бизнеса — начиная от идеи, заканчивая воплощением и достижением конечного результата. Повествование ведется легким, художественным языком. Все события основаны на реальных фактах. Книга будет полезна владельцам готовых бизнесов, а также — начинающим бизнесменам — как пошаговое руководство к действию.

ISBN 978-5-44-903587-5

© Токмаков С. А.  
© Издательские решения

## Содержание

Пролог. Знакомство	6
ГЛАВА I. Мой бизнес по организации семинаров	8
Часть 1. Как я нашел идею бизнеса на 16 000 000 руб	8
Часть 2. Как заключить договор со знаменитостью, даже если знаменитость этого (пока) не хочет	10
Часть 3. Гонорар и райдер. Раскрываю тайны заработка бизнес-тренеров	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

**Обратная сторона бизнеса  
Об этом владельцы компаний  
не рассказывают даже жёнам!**

**Сергей Александрович Токмаков**

© Сергей Александрович Токмаков, 2018

ISBN 978-5-4490-3587-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Пролог. Знакомство

Здравствуй, уважаемый читатель!

Не знаю твоего имени, но точно знаю, что ты:

Владелец собственного бизнеса (нескольких бизнесов).

или

Начинающий предприниматель, только-только шагнувший в мир бизнеса.

Самые первые строки моей книги посвящаются именно тебе, мой читатель! Я хочу поблагодарить тебя за то, что ты приобрел мою книгу. Спасибо тебе, что оценил мой труд. А я, со своей стороны, не разочарую тебя. И сейчас ты погрузишься в увлекательное бизнес-чтение.

В моей книге отсутствует теория. В ней – только практика, только мой личный опыт. С фотографиями и скрин-шотами.

Кем бы ты ни был, я уверен, что ты найдешь для себя в этой книге нужную и полезную информацию, которая легко монетизируется. Причем, повествуя о себе, о том, как я открывал новое-бизнес направление, или внедрял в иные бизнесы свои идеи, ты сможешь взять этот консолидированный чистый опыт и применить у себя, не допуская тех ошибок, которые допускает большинство бизнесменов. А чистый опыт – он дорогого стоит.

Наверняка, читая мою книгу, в каких-то моментах ты увидишь себя со стороны. И это здорово! Это значит, что мы, движемся с тобой по одной дороге. Иногда мы кого-то догоняем на этой дороге (а затем обгоняем), иногда догоняют и обгоняют нас.

Дороги многих бизнесменов параллельны и никогда не пересекутся. Некоторые бизнесмены умудряются торить свой путь сквозь землю, прорывая себе дорогу там, где никто никогда не ходил. А некоторые строят дороги над землей (как в Южной Корее). Иные идут по асфальту, кто-то по проселку, а кто-то через лес: через пни, коряги и болота.

И при этом всегда у любого человека есть три возможности:

1. **Остановиться и подумать**, т.е. сделать привал.
2. **Сменить дорогу**. Например, с проселка перейти на шоссе.
3. **Сменить направление** и начать движение к другой цели.

Запомни главное – у тебя всегда есть свобода выбора, как бы тебе ни казалось и как бы тебя ни убеждали окружающие (государство в виде чиновников, друзья, знакомые, родные и близкие). У тебя нет рамок, клеток, правил, запретов и ограничений.

Ты даже не представляешь, насколько ты свободен в своем желании и праве творить и создавать, раздвигать рамки дозволенного и доносить удивительное в этот мир.

Давай знакомиться

Меня зовут Сергей Токмаков. Я родился в 1974 году в Советском Союзе. Что бы там ни говорили про СССР, как бы его ни хаяли разные оппозиционеры, но у меня реально было счастливое детство. И почти счастливая юность. Дальше, когда СССР методично был развален, у меня, как и у всех моих соотечественников, начались суровые будни. Но об этом позже....



Я – практик. Практик от бизнеса. Бизнес-хирург. Иногда режу больно, а бывает – очень больно. Ведь проще удалить начавшую гнить «конечность», чем дожидаться, когда умрет весь «организм» (бизнес). В настоящий момент, мой основной бизнес – это *консалтинг*.

При этом, у меня нет степени МВА, я не заканчивал Гарвард, или Оксфорд, не учился в ВШЭ. Регалии мои куда более скромные.

Закончил школу с медалью. Поступил в 4 ВУЗа (в два из них, еще не закончив школу). В итоге, выбрал КАИ (Казанский Авиационный Институт). Получил два высших образования – инженер-системотехник (факультет технической кибернетики и информатики) и экономист (экономический факультет).

Свой трудовой путь я начал с самых низов. С обычного оператора ЭВМ (еще обуча-ясь в институте). После этого работал в отделе продаж на кондитерской фабрике. На фабрике создал с нуля отдел внутреннего аудита. Вскрывал такие схемы хищений, что про это можно отдельную книгу написать. Этот опыт помогает мне и сейчас, а именно – в любом бизнесе моих клиентов обнаружить те «черные дыры», через которые утекают деньги собственника.

Затем работал финансовым директором в табачной компании. Затем генеральным дирек-тором в мебельной компании. После мебельной работал директором филиала в крупной ком-пании по производству и продаже спецодежды. Дорос до директора Поволжского дивизиона. Затем работал в паркетной компании. А потом в компании по продаже автоаксессуаров. Тут и случился переход от наемного сотрудника в собственники.

После этого было еще несколько разных проектов. В том числе и тот, про который сейчас буду повествовать – бизнес по организации семинаров.

Сейчас развиваю свою консалтинговую компанию. Начинал с одного блока – маркетинг, но в процессе понял, что клиентам нужен комплексный подход. Как правило, собственник хочет, чтобы в его бизнесе навели порядок по всем направлениям.

Все это я рассказываю о себе не для хвастовства. А лишь для того, чтобы ты имел пред-ставление – кто я, и какой у меня был жизненный опыт до того, как я начал заниматься кон-салтингом.

## ГЛАВА I. Мой бизнес по организации семинаров

### Часть 1. Как я нашел идею бизнеса на 16 000 000 руб

Уже являясь владельцем двух компаний (оптовой по автомобильной тематике и рекламно-производственной), в 2014 году я поехал на семинар в Самару. Семинар известного «гуру» в области легализации налогообложения – Владимира Турова. И так меня этот семинар зацепил, так мне понравилось то, чему учит Туров, что я загорелся желанием – организовать такой же семинар у себя в Казани.

Прикинув среднюю стоимость билета на 2-х дневный семинар в размере 21 900 руб. (которую заплатил я), а затем помножив на количество людей в зале (порядка 250 человек), я получил ну совершенно фантастические цифры по обороту – 5 475 000 руб.



Кстати, я не знаю как и кто снимал этот кадр, но на этой фотографии «взгляд из-за спины Турова». Это тот самый семинар в Самаре в 2014 году. Спиной к тебе – Туров Владимир Викторович. И на этой фотке даже видно меня: я сижу во втором ряду, рядом с проектором, в джинсах и в черном джемпере (стрелкой обозначил).

Пять с половиной миллионов, Карл! За два дня! Ясен пень, что отсюда надо вычесть гонорар спикера, расходы на аренду зала, на рекламу, на раздаточные материалы и кофе-брейки, но даже после всех вычетов сумма оставалась весьма внушительной. Чем не бизнес?

Подошел я тогда в перерыве к самому спикеру, Владимиру Турову, и спрашиваю: «Владимир, а как бы мне такой же семинар с вашим участием в Казани провести?»

Туров отправил меня к своей помощнице, к Наталье. Поскольку всеми организационными вопросами занималась именно она.

Наташе я задал аналогичный вопрос: «Как мне семинар Турова в Казани организовать?» В ответ услышал: «Никак. У Турова график семинаров до конца 2014 года расписан». Я снова спрашиваю: «А если на следующий, на 2015 год? Можно?»

Наташа отвечает: «Нельзя. 2015 тоже уже расписан до конца года. И вообще, Туров работает только с проверенными партнерами. Так что, прощайте».

Я ошарашенный сел на место. В голове крутилось немыслимое: что же это за бизнес такой, что у него очередь из клиентов на долгие годы? Это же не бизнес, а клондайк! Я должен попасть в этот бизнес. Просто обязан.

Еще раз я подошел к Наталье, но она лишь рассмеялась: «Таких, как Вы, Сергей, ко мне уже человек 10 подошли (из Казани). Я уже все сказала. Забудьте про Турова, более того, у Вас и опыта по организации семинаров нет. Так?»

«Да, так» – честно признался я и пошел на свое место в зале.

После того, как семинар закончился, я собрался домой в долгий (400 км.) путь от Самары до Казани. Дорога по трассе за рулем располагает к раздумьям. И все 400 км. я интенсивно думал. Про семинар, про Турова, про легализацию налогов, про методики сбора людей на такие мероприятия.

А в голове мелькали фантастические цифры:

1. А что если собрать не 250, а 300 человек? И билеты продавать по 25 000р.? Это же 7 500 000 руб. оборота!
2. А если собрать 400 человек? И билеты продавать по 30 000 р.? 12 миллионов рублей оборота за два дня!
3. А если билеты продавать по 40 000 руб.? Это же 16 миллионов рублей!

Вобщем, 400 километров пути – достаточно, чтобы все обдумать и придумать. Шестнадцать миллионов рублей (и это только за один семинар!). А если мне Туров даст в год 2, или 3 семинара? Пока я ехал до Казани, то мысленно накидал План действий.

Первым пунктом этого Плана было:

1. Во что бы то ни стало, получить согласие Турова и заключить с ним Договор.

А остальные пункты были такие:

2. Разработать комплексную стратегию по привлечению клиентов на семинар.
3. Создать группу сайтов и лендингов для получения заявок через Интернет.
4. Создать отдел продаж для обработки заявок.
5. Арендовать зал для проведения семинара.
6. Провести самый лучший, с точки зрения организации, семинар.
7. Получить видео-отзыв Владимира Турова.
8. Сделать все, чтобы Владимир Туров выделил мне еще 2 семинара в 2015 году.

## **Часть 2. Как заключить договор со знаменитостью, даже если знаменитость этого (пока) не хочет**

После того, как я вернулся в Казань, я сразу же написал серию продающих писем. Нашел на сайте Турова телефон Наташи и начал наступление: письмо-звонок, письмо-звонок, письмо-звонок, письмо-звонок, ..... звонок.

Поначалу, шли вежливые отказы. Потом просто отказы...

Однажды, много лет назад, я прочитал такую фразу у Андрея Парабеллума: «Клиенты, как и женщины, всегда говорят „нет“. Кого-то это останавливает. Только не меня».

Отказ – не повод для расстройства. И самое главное, что я понял за все эти годы: **«нет» не всегда означает именно «нет»**. Вдумайся. Это реально глубокая мысль.

Я был настойчив. Я менял стиль писем, менял характер звонков. Я менял тексты, интонацию и был убедителен. Я бил в одну точку, заходя с разных сторон, и усиливал свою аргументацию.

Наконец крепость пала. Я добился своего.

Наташа написала в общую партнерскую рассылку (куда и меня включили) письмо примерно следующего содержания:

«Уважаемые партнеры! На 2015 год запланировано N семинаров. Как всегда, Владимир Викторович работает только с постоянными и проверенными партнерами. Да, и вот тут у нас еще один настойчивый новичок – из Казани...»

Первый пункт Плана был сделан. Договор с Туровым на 2015 год подписан. Мне дали возможность провести семинар в Казани 4—5 марта 2015 года.

Моя титаническая сила мысли уже начала материализовывать все то, что еще недавно было воображением, задумками и проектами. Именно тогда я четко осознал, насколько велик человек, насколько велика сила воли, насколько правильны слова о том, что **«все, что большинству кажется невозможным, титанам духа подвластно»**.

Это в книге все выглядит так легко и просто. Позвонил, написал, снова позвонил и все – Договор с Туровым в кармане. Спешу тебя разуверить – в реальности то, что я сделал, выходит за грани возможного. Главное, это две вещи: **верить и делать**. Именно так. Именно в таком сочетании. И тогда тебя ждет **успех**.

**УСПЕХ – это искусство совмещения веры и деятельности в невозможных для обычного человека\* концентрациях**

1

Чтобы было понятно, что вера и деятельность неразрывно связаны, я приведу один анекдот. Анекдоты – кладезь информации и мудрости. Знание только анекдотов позволит выстроить хороший бизнес. Почему? Да потому что во многих анекдотах сконцентрирована мно-

---

<sup>1</sup> \*обычный человек – это средний обыватель, который ничего не хочет делать и не верит, что большие деньги можно заработать легально честным трудом. Его «рабочее место» – это диван, рядом с которым банка пива и пакетик чипсов.

говековая бизнес-мудрость. Вопрос в том – сумеешь ли ты эту мудрость увидеть, услышать, расшифровать и применить в своем деле?

**Один человек мечтал выиграть в лотерею. Каждый день он приходил в храм, вставал на колени и просил Бога:**

**– Господи, помоги мне выиграть в лотерею!**

**Прошел месяц, второй, третий. Прошел год... Однажды человек, как обычно, пришел в храм, встал на колени и стал молиться:**

**– Господи, ну дай же мне выиграть в лотерею! Ведь другие выигрывают. Что тебе стоит?! Ну я прошу тебя! Прошу в который раз! Пожалуйста!**

**Вдруг над его головой разверзлись небеса и раздался голос Всевышнего:**

**– Да купи же ты, наконец, лотерейный билет!**

Теперь ты понимаешь, что вера без действия дает такой же эффект, как действие без веры. Про действие без веры напишу чуть позже и это тоже очень-очень важно в бизнесе.

Почему же то, что сделал я, находится за гранью возможного?

Дело в том, что к Турову ежемесячно «стучались» десятки организаторов, желающие с ним работать. Естественно, он всех переводил на Наташу и она всем отказывала. Среди этих «стучавшихся» были и люди без опыта (как я), и начинающие организаторы, и солидные компании, несколько лет занимающиеся бизнесом по организации семинаров и тренингов. Наташа отказывала всем. В том числе – всем из Казани. В том числе – одному из организаторов, речь о котором пойдет ниже. Он сделал несколько «подходов», и ему столько же раз отказали, сколько подходов он сделал...

Почему, в итоге, компания «Туров и партнеры» заключила договор со мной?

Во-первых (и это очень важно) у меня было страстное, просто дикое желание организовать семинар Турова в Казани. Когда относишь к делу так, что буквально видно хлещущий из тебя поток энергии, то люди это видят и охотно идут навстречу. *Это вера.*

Во-вторых, не надо бояться начинать. Максимум, что ты получишь – это отказ. Денег с тебя не возьмут, по лицу не ударят. Отказ – это не смертельно. Для многих начинающих, либо действующих бизнесменов проблема – именно начать. Появляются разные «а вдруг?». А вдруг откажут? А вдруг не получится? А вдруг не смогу? *Это действие.*

В-третьих, надо добиваться результата всеми возможными путями. Если что-то не получилось одним способом, то это не означает, что вопрос решить невозможно. Это всего лишь означает, что нужно сменить способ решения вопроса. *Это действие.*

В-четвертых, многие спикеры намеренно отказывают организаторам в момент первого обращения, тем самым они просто «тестируют» тебя на настойчивость. Вывод – будь настойчив. Именно настойчив, а не назойлив. Это разные вещи. *Это действие.*

В-пятых, нужно показать выгоды сотрудничества для спикера именно с тобой. Запомни, что кроме денег, есть масса других выгод. *Это действие.*

В-шестых, чтобы сотрудничество состоялось, узнай спикера получше: съезди на его тренинги, купи его книги, изучи его биографию, просмотри его видео на Ютубе, изучи его странички в соц. сетях. *Это действие.*

В-седьмых, предоставь спикеру комплексный план совместного развития как минимум на год. Спикер должен видеть, что ты умеешь планировать стратегически, смотришь в будущее и твоя задача – не одноразовая прибыль. *Это действие.*

### Часть 3. Гонорар и райдер. Раскрываю тайны заработка бизнес-тренеров

Через некоторое время пришло письмо от Турова о том, что он увеличивает свой гонорар. Почти в два раза. Для меня, в голове которого маячил оборот в размере 16 000 000 руб. за один семинар, это «увеличение» никакой роли не играло. Мне-то что? Стал гонорар на несколько сотен тысяч больше, и что? Не смертельно! Справимся!

Дело в том, что все именитые спикеры и бизнес-тренеры имеют фиксированный гонорар за 1 тренерский день. У неизвестных он весьма скромный составляет около 10 000 – 15 000 руб. за один тренерский день. У начинающих 20 000 – 30 000 руб. за 1 тренерский день. У более продвинутых достигает 70 000 – 100 000 руб. в день. У еще более продвинутых 150 000—200 000 руб. за один тренерский день. Есть гонорары и по 500 000 руб. за один тренерский день. Да что там пятьсот тысяч! Миллион рублей за один тренерский день – далеко не предел.

Обычно гонорар делится на две части (не всегда равные). Как правило, до начала мероприятия (за несколько месяцев), спикеру перечисляется предоплата в размере от 20% до 50% от гонорара. Вторая часть перечисляется за несколько дней (недель) до самого мероприятия. Тем самым спикер дает тебе возможность собрать аудиторию к мероприятию и закрыть его гонорар теми деньгами, что ты соберешь с аудитории.

А если спикер продает на своем мероприятии дополнительные тренинги, видеокурсы, V.I.P-дни, то тебе, как организатору с этих продаж тоже идет вознаграждение (в % от продаж).

Одна из важных вещей – это **райдер**. Другими словами, райдер – это список «хотелок», которые нужны спикеру, или бизнес-тренеру для плодотворной работы на твоём мероприятии. В райдере прописаны все условия, которые обязан выполнить организатор по отношению к бизнес-тренеру. Как правило, райдеры российских бизнес-тренеров и спикеров достаточно скромные, в отличие, скажем, от райдеров концертных исполнителей.

В райдере Турова обязательные пункты были:

- Док камера AverVision CP135.
- Микрофон на петличке.
- Чтобы было, где курить.
- Чай, кофе, вода для спикера во время семинара.
- Флип-чат с бумагой и цветными фломастерами.
- Пачка бумаги, формата А4 на столе спикера.
- Ручки и карандаши на столе спикера.
- Отдельный стол рядом со столом спикера для видеокурсов.
- Просторный удобный гостиничный номер с горячей водой.
- Билеты бизнес-класса на самолет до города, где проводится семинар и обратно.

Как видите, Владимир Туров весьма скромен в своих желаниях. И его райдер легко исполним. Чего не скажешь о райдерах некоторых наших «звезд».

Например, в райдере Филиппа Киркорова есть следующие строки:

- Заказчик должен обеспечить V.I.P.-встречу Филиппа Киркорова в аэропорту.

– Для встречи в аэропорту должны быть поданы следующие автомашины: машина класса «лимузин» (разрешен подъезд к трапу самолета) для Филиппа Киркорова, 2 автомашины для сопровождения (первая для личной охраны, вторая для обслуживающего персонала), автобус класса «мерседес» для коллектива Филиппа Киркорова.

– Если гастроли проходят в городах России или странах СНГ – предоставить машины ГАИ для сопровождения.

– Для Филиппа Киркорова, его охраны и обслуживающего персонала должна быть предоставлена самая престижная гостиница.

## **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.