

ИНКУБАТОР ДЛЯ ЖУРАВЛЕЙ

УСПЕШНЫЕ ПРОЕКТЫ УМНЫМИ УСИЛИЯМИ



ТАТЬЯНА ПОВАРОВА

Татьяна Поварова

**Инкубатор для журавлей.
Успешные проекты
умными усилиями**

«Издательские решения»

Поварова Т. В.

Инкубатор для журавлей. Успешные проекты умными усилиями /
Т. В. Поварова — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-500933-3

Татьяна Поварова — успешный предприниматель, организатор мероприятий, преподаватель, живущий в Канаде и в России, впервые делится с читателями секретами самых экстравагантных её начинаний. Ещё до окончания написания «Инкубатора для Журавлей» Татьяна получила приглашения с презентацией книги из различных городов России. Главным вдохновением книги стали подписчики одного из Youtube каналов автора — AtomyXXII. Вот так виртуальное знакомство привело к реальным встречам, и воплотилось в книгу.

ISBN 978-5-00-500933-3

© Поварова Т. В.
© Издательские решения

Содержание

Вступление	6
Глава 1.	8
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Инкубатор для журавлей

Успешные проекты умными усилиями

Татьяна Викторовна Поварова

Иллюстратор Ахмед Мабрук

Корректор Ирина Бодарева

Корректор Алексей Леснянский

© Татьяна Викторовна Поварова, 2019

© Ахмед Мабрук, иллюстрации, 2019

ISBN 978-5-0050-0933-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступление



Кто не слышал пословицу про то, что лучше иметь синицу в руке, чем журавля в небе? Идеальный слоган для индустриальной эпохи. Но времена изменились, и теперь вперед вырываются те, кто умеет мечтать, фантазировать и мыслить за рамками общепринятых стандартов. «Эпоха мечтателей», как её называют многие современные ученые, уже открыла свои двери. Теперь вы можете позволить себе не только синиц, но и журавлей. А я постараюсь поделиться в этой книге своими наработками в том, как это делать быстрее и эффективнее. Учимся воплощать успешные творческие и бизнес-проекты (они же ваши журавли) умными и эффективными усилиями.

Ваш автор.

Рекламируя нового автора, принято упоминать о достижениях, наградах и победах, удобряя обильно хвалебными откликами. Но мне это показалось несколько скучным, поэтому я решила рассказать вам анекдот.

Пряатель говорит другому:

– Мне Машка, одноклассница бывшая, книжку почитать дала о России при Иване Грозном. Про пытки и казни того времени.

– Да ты что!? Она так историей увлекается?

– Нет, это я ей две штуки баксов должен.

anekdotiks.ru

Так вот, о друзьях. Ну их, все эти доски почета, на которых я висела и вишу ещё, возможно. Лучше я расскажу вам, чем я действительно горжусь, а точнее, кем. Оленька с Денисом, Анюта, Надюша, Генка в Калуге, Ленка, Людочка, Катюшка в Москве, Надя в Литве, Маргоша

в Польше, Оксана и Елена в Колумбусе, Ленуся в Лондоне, мои друзья в Ванкувере... Нет конца и края этому списку. И люди все золотые. Вот прям такие, что и ночью тебя на порог пустят, и рубаху с себя снимут да тебе отдадут. Вот оно, моё богатство, а дипломы, награды и похвалы пусть и дальше на стене висят. Очень надеюсь, что у вас есть такие друзья, а возможно, вы обретете и новых друзей благодаря этой книге. Дружить у меня получается лучше всего.

Зовут меня Татьяной, Таней, но лучше Танюшей. Училась в 45-й школе города Калуги, где какое-то время висела на доске знаменитых выпускников. Чем такую честь заслужила, точно не знаю, но говорили, что мои статьи в местной газете «Приокская» сыграли некую роль. В старших классах, помимо обычной школы, я училась на экономическом факультете в Муниципальной школе старшекласников, ныне МЭШДОМ, где приобрела громадный опыт и пласт знаний в сферах экономики, психологии и просто человеческих отношений. Пожалуй, именно МЭШДОМ и стал первой ступенью к моим многочисленным удачным проектам.

Далее пошла обучение в Университете Российской академии образования на факультете лингвистики и межкультурной коммуникации в Москве, занятия по маркетингу и деловой коммуникации в Art Institute of Vancouver на факультете организации мероприятий, мастер-классы от массмедиа на CBC radio, а также образовательные мероприятия в профессиональных ассоциациях MPI, ILEA в Ванкувере, Канада...

С Ахмедом Мабруком мы познакомились случайно в «Фейсбуке». Мне повезло, как слепой курице, нашедшей золотое зерно. Ахмед в то время только приехал в Канаду со своей музыкальной группой. Помимо широкой известности в музыкальном андеграунде Египта, он отличился и как талантливый маркетолог, создатель нескольких уникальных брендов как в печатной индустрии, так и в одежде. Среди его проектов также семинары и мастер-классы в Дании, Италии, США и Канаде. Я очень надеюсь, что, помимо создания иллюстраций и обложки для этой книги, мы еще поработаем вместе над новыми увлекательными проектами.

Если вы хотите задать вопросы и узнать подробности биографии и достижений автора, иллюстратора или других участников этой книги, вы можете сделать это на наших страницах в интернете.

Получить совет и поделиться мыслями вы можете в группе в «Фейсбуке» или в «Инстаграме» (@tpmarketingclub) ну и на нашем «Ютуб-канале» (#tpmarketingclub).

Чего ожидать от этой книги? Как вы, мой дорогой читатель, догадались из названия, прежде всего стоит ожидать хорошего настроения. Многие читают перед сном, чтобы спокойно и плавно перейти в мир иллюзий, но «Инкубатор для Журавлей», надеюсь, не повторит судьбу усыпляющей литературы. Книга, которую вы сейчас читаете, – это образовательно-познавательный проект. И я изо всех сил постаралась, чтобы вам было интересно.

В наших главах мы делимся важной информацией, рассматриваем реальные случаи, заставляем вас решать задачки и даже делать домашнее задание.

Как начать любой проект без денег? Как найти своего покупателя практически сразу? Как использовать свои слабые стороны для выгоды? Как дружить с конкурентами? Как обезопасить свой проект и обеспечить себе процветание на долгие годы? Как обновляться и развиваться? Как оставаться здоровым и счастливым во всех сферах своей жизни? Ответы на эти и многие другие вопросы вы узнаете из этой книги.

А сейчас, друзья мои, я предлагаю перейти к повествованию, в котором вы узнаете о моих секретах и техниках, которыми я бессовестно пользовалась все эти годы для воплощения самых наглых идей.

Татьяна, русская душой, унаследовала от своего народа не только упрямство, но и его главную черту – лень. А лень, как известно, – это двигатель прогресса. Лень и скука стали самыми сильными мотиваторами поиска кратчайших путей к результатам, приносящим неиссякаемые плоды. Ну что ж – вперед!

Глава 1.

КАК НАЧАТЬ С НУЛЯ С НУЛЁМ Или быстрый рост бизнеса без финансовых вложений



Дорогие читатели, добро пожаловать в нашу книгу. Здесь вы найдете и мудрость народную, и философскую мысль, а также мнения экспертов-экономистов и психологов. Но основой этой книги является личный опыт, наблюдения и размышления автора. Так вот, с почином нас!

Народная мудрость гласит:

Не начавши – думай, а начавши – делай.

Как мне нравится эта фраза! В ней вся суть дела. Сколько времени, денег, энергии и эмоций было бы сэкономлено, если бы все делали хотя бы минимальную проверку и оценку реальности, прежде чем начинать новое дело. Знаю, сама этим грешна. Часто нас просто несет на волне вдохновения, и позитивные эмоции от выдуманного успеха заглушают все рациональное, что в нас есть. Но всё же попробуйте себя приостановить и сделать несколько предварительных шагов.

Не начинайте никакого предприятия, не проведя хотя бы поверхностного анализа ситуации. А в бизнесе это наиболее актуально. Узнайте, существуют ли на рынке компании, подобные вашей, где они находят клиентов, сколько они зарабатывают, что нового или уникального вы можете предложить, насколько ваша идея защищена, есть ли у вас необходимые ресурсы для успешного старта.

Допустим, вы сделали «домашнее задание» и точно знаете, что это дело для вас. Я даже не спрашиваю вас, что за дело. Это может быть творческий проект, планирование отпуска или все же начало бизнес-предприятия, воплощение вашей идеи в жизнь. Что дальше?

Пожалуй, девяносто девять процентов всех бизнес-фантазий не находят своего воплощения в жизнь именно из-за ложной концепции необходимости вложения денег в начало проекта. Не знаю, банки ли внушили нам, что нужно брать кредит для того, чтобы начать что-то новое и ценное, или причина в чем-то ещё. Но я по своей бунтарской природе все проекты начинала

с нуля ну или с пустым карманом. Мне даже было интересно решить эту задачу. Как начать проект без денег, чтобы всё получилось?

Началось все со двора детства, когда, умирая от скуки, мы придумывали, изобретали и рисовали настольные игры, догонялки с препятствиями, учились новому, валяли дурака.

Моим первым проектом стал концерт для жителей нашей пятиэтажки в Калуге. Лет мне было около шести-семи. Я собрала подружек, предложила им идею сделать номера и нарисовать объявления. Мы собирались на репетиции перед подвальной дверью моего подъезда, занавешивались одеялом, притаскивали черный хлеб с солью и подсолнечным маслом и готовились...

Концерт состоялся. Это был успех. Особенно было здорово, что в нашем доме был магазин с большим порогом для приёма товара. Он-то, этот порог, и стал нашей первой сценой.

Думаю, у каждого есть похожая история.

Далее в моей жизни было достаточно примеров создания проектов или бизнесов с нулевым балансом. Создание диско-клуба в Москве, организация 4-х концертов «Богемиянс» в Калуге в течение всего одного года (у нас даже Пугачева чаще одного раза в год не выступает), позже в Канаде значимый проект Universal Word – поэтический конкурс, собравший вместе школьников-поэтов, телевидение и политиков. Ну и, конечно, создание компании Time Pause Event Support Services, давшей работу и ставшей началом трудовой деятельности для сотен новых иммигрантов, студентов и многих других.

Ну что мы все обо мне да обо мне?

Давайте о вас, как я вам?

Чудо-шутка, обожаю интернет за это. Чего там только не найдёшь.

Вернемся к задаче с нулевым знаменателем. Как создать что-то, если все, что у вас есть, – это ноль в кармане? Но вы же у меня умники, понимаете, что мы не в открытом космосе висим в одиночестве. У нас не может быть нуля!

Каждый из нас обладает огромным количеством ресурсов. А деньги сами по себе не являются ценностью, они всего лишь инструмент для обмена или получения ресурсов, – ресурсов, которыми вы и так уже располагаете.

Что же у вас есть?

У вас есть уже какое-то нажитое имущество, есть знания, навыки, знакомства и идеи.

Существуют разные пути получения ресурсов бесплатно: бартер (обмен) услуг, просьба о помощи у близких, знакомых, коллег, поиск спонсоров, партнеров, бесплатные вещи на ярмарках, через сайты, бесплатное получение образования и деловых стратегий через интернет и многое другое.

Давайте потренируемся на разных ситуациях, как начинать без денежных вложений.

Приведем пример бизнес-проекта.

Задача:

Вы хотите открыть салон маникюра и педикюра. Сразу мысли: аренда, сантехника, оборудование, секретарь, телефон. А с другой стороны, клиентов пока нет постоянных, все только обещают.

Во-первых, это хорошо, что вы обо всём этом думаете. Отсутствие страха – это, скорее, признак глупости и почти наверняка приведет к краху любого проекта.

Во-вторых, раз уж вы решили делать салон, значит, вы хотя бы умеете работать с ногтями, а возможно, даже проходили практику в другом салоне, а значит, имеете сертификат или лицензию на право работать с ногтями клиентов.

Что вам надо, чтобы начать с нуля в этой ситуации? Сразу скажу, что у любой задачи есть МНОГО различных решений! Всегда помните об этом! Я покажу здесь только пример одного решения, как начать с нуля с салоном маникюра.

Вы же, со своей стороны, сделайте домашнее задание и придумайте еще два решения. Напишите, что у вас получилось, на нашей странице в FB или в «Инстаграме» (#salonsnulya, @tpmarketingclub).

Итак, решение:

Начинаем работать на выезде. Вы можете позиционировать свои услуги как специалист быстрого реагирования. Работать можно прямо в офисах, где женщины или мужчины могут воспользоваться вашими услугами прямо во время перерыва. Предложите руководству, начальство тоже любит следить за собой. Привлечь можно быстротой услуг, качеством, специальной скидкой для данного предприятия. Такая форма бизнеса может предполагать и выездные СПА, дни рождения как для взрослых, так и для детей.

Для начала этого бизнеса вам понадобятся инструменты, дезинфекторы, лаки, транспорт, телефон. Все это у вас либо уже есть, либо можно поискать на сайтах и среди знакомых, кому не нужно старое оборудование. Вы можете сделать несколько бесплатных сессий с хорошими фотографиями и откликами на вашей страничке в социальных сетях, и это станет хорошей визитной карточкой для новых клиентов.

Подобную схему можно использовать и для парикмахеров, и для мастеров по макияжу.

А когда речь заходит о специалистах, работающих со свадьбами, тут вообще рынок очень благоприятный и заработки более чем приличные.

Домашнее задание:

Попробуйте сами найти решения для начала с нуля, допустим, производства мебели или для создания мини-фермы.

Стоит вам приложить немного усилий и дать свободу фантазии, и ваши идеи приведут вас к реальным решениям, годным для начала выгодного самостоятельного дела.

По мнению западных экспертов, среди самых популярных бизнес-проектов, не требующих уставного капитала, являются вот эти – представленные ниже.

Список бизнес-идей без или почти без инвестиций:

1. Разработчик рекламной кампании.

Вы можете планировать и создавать креативные онлайн-кампании и контент для своих клиентов – от успешных кампаний в социальных сетях, приложений, мобильных конкурсов, видео, рассылки по электронной почте, поисковой оптимизации, покупок рекламы в интернете и до всего перечисленного.

2. Партнерский маркетинг – бизнес-идея без инвестиций.

Партнерский маркетинг – это популярный метод продвижения товаров и услуг других компаний и сайтов в интернете. За каждую произведенную продажу вы будете получать комиссию. Партнерский маркетинг – самый простой и прибыльный бизнес в интернете, потому что если у вас нет собственного продукта, то вы все равно можете зарабатывать, продавая продукты другого продавца.

Наличие собственного сайта является преимуществом, хотя вы можете продвигать продукты с сайтов социальных сетей, таких как Facebook, YouTube, Pinterest и т. д.

Это одна из самых популярных бизнес-идей без инвестиций.

3. Аюрведа-туризм.

Аюрведа поддерживает целостную систему ухода на принципах физиологического баланса и детоксикации. Национальное, а также международное признание аюрведического исцеления, безусловно, расширило границы и перспективы аюрведического туризма. С его систематическими средствами детоксикации, закрепленными в процессе «Панчакарма», это одна из самых популярных идей домашнего бизнеса без вложений.

4. Присмотр за детьми.

Люди, которые любят детей и проводят много свободного времени, могут легко начать работать нянями. Няня просто заботится о чужом ребенке в отсутствие его родителей. Этот домашний бизнес просто предлагает вашим клиентам спокойствие по поводу их детей с точки зрения квалификации и безопасности.

5. Начать блог.

Вы найдете тысячи людей, получающих доход через свои блоги. Чтобы добиться успеха в этой профессии, важно выбрать интересующий вас предмет. И затем сосредоточиться на достижении целевого рынка для субъекта. Есть много способов заработать деньги с помощью блога, таких как партнерский маркетинг, реклама (AdSense), обзор и продажа продуктов и т. д.

6. Инструкция по запуску бизнеса.

Инструкция по запуску бизнеса – одна из самых прибыльных и актуальных идей домашнего бизнеса без вложений. Если у вас есть многолетний опыт в сфере предпринимательства и у вас есть представление об отрасли, вы можете начать этот бизнес. Этот бизнес требует адекватных знаний и опыта в конкретной области с умом помогать другим.

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.