



Will It Fly?: How to
Test Your Next
Business Idea
So You Don't
Waste Your Time
and Money
Pat Flynn

Взлетит — не взлетит?

Как протестировать бизнес-идею, чтобы не потерять время и деньги

Пэт Флинн

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:
Взлетит – не взлетит? Как
протестировать бизнес-
идею, чтобы не потерять
время и деньги. Пэт Флинн
Серия «Smart Reading.
Ценные идеи из лучших книг»**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57065473

Краткое содержание книги: Взлетит – не взлетит? Как протестировать бизнес-идею, чтобы не потерять время и деньги. Пэт Флинн:

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги Пэта Флинна «Взлетит – не взлетит? Как протестировать бизнес-идею, чтобы не потерять время и деньги». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.

О книге

У многих людей есть мысли о собственном бизнесе – но они не знают, с чего начать и как преуспеть в условиях жесткой конкуренции. Другие начинают воплощать свои идеи, теряют время и деньги – и возвращаются к привычной жизни, потому что их проект «не взлетел». Пэт Флинн знает, как это бывает – и учит проверять любую идею на жизнеспособность еще до воплощения, находить своих покупателей, добиваться успеха и сохранять мотивацию на многие годы. Метод вместо интуиции, исследования вместо загадок – применяя эти приемы, вы научитесь давать точные ответы на самые сложные вопросы в бизнесе.

Зачем читать

- Научиться тестировать бизнес-идеи, какими бы они ни были.
- Понять, каким критериям должен соответствовать бизнес, чтобы стать успешным.
- Сохранять желание продолжать – искать, пробовать, находить, реализовывать и снова искать.

Об авторе

Пэт Флинн – автор бизнес-подкаста The Smart Passive Income, который был скачан более 47 млн раз. Яркий оратор и увлеченный предприниматель, он учит сам и приглашает ведущих спикеров к разговору о том, как развивать онлайн-бизнес, применять методы диджитал-маркетинга, строить и воплощать стратегии, сохраняя баланс между делами и личной жизнью. Автор The New York Times и Forbes, советник компаний LeadPages и ConvertKit, участник некоммерческого фонда по строительству школ в странах третьего мира Pencils of Promise.

Содержание

Метод лучше интуиции	6
Проверить идею – и преуспеть	8
Личное измерение	10
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Краткое содержание книги: Взлетит – не взлетит? Как протестировать бизнес- идею, чтобы не потерять время и деньги. Пэт Флинн

Оригинальное название:

**Will It Fly?: How to Test Your Next Business Idea
So You Don't Waste Your Time and Money**

Автор:

Pat Flynn

Правовую поддержку обеспечивает юридическая
фирма AllMediaLaw

www.allmedialaw.ru

Метод лучше интуиции

Больше никаких сомнений, сработает ваша идея или нет. Никаких ненужных затрат и потерь времени на пустые разработки. Приступая к созданию бизнеса, вы будете лично знать по крайней мере некоторых своих покупателей – и это будут не члены семьи, которые инвестируют в вас, скрепя сердце, из чистой солидарности, а настоящие покупатели, которые хотят ваш продукт и дают деньги еще до того, как ваша идея заработала!

Звучит, как сказка, верно? Однако Пэт Флинн точно знает, что говорит. Потеряв работу в области архитектуры, этот энергичный предприниматель создал «карьеру № 2» и в свои 30+ лет не только зарабатывает большие деньги, но и остается жизнерадостным человеком, у которого достаточно времени на семью, хобби и друзей. Ключ к такой жизни – грамотное тестирование идеи перед воплощением. И это – целая наука.

Книга «Взлетит – не взлетит» написана специально для тех, у кого есть идеи. Их может быть много, а может быть всего одна – с которой вы живете давно, но не решаетесь попробовать воплотить, потому что боитесь неудачи, видите слишком много конкурентов или просто не знаете, с чего начать.

Пэт Флинн предлагает начать с себя – в буквальном смысле проверить идею на соответствие вашим жизнен-

ным стремлениям и потаенным мечтам. Он считает, что нет смысла тратить жизнь на дело, которое не принесет счастья (и с этим очень хочется согласиться). Упражнения из книги помогут вам оценить шансы идеи на успешную реализацию: вы изучите рынок, найдете конкурентов (и научитесь не бояться их, а использовать), разберетесь в существующих предложениях, выделите ваше личное «нечестное преимущество», проникните в душу целевой аудитории, установите связи и, наконец, представите свою идею и получите первые заказы.

Автор дает простые и понятные советы, делится инструментами, которые помогут вам в этой работе, и даже заботится о том, чтобы вы не тратили лишних денег на этапе тестирования идеи.

Эта книга не только убережет вас от множества ошибок, которые слишком часто совершают новички в бизнесе, но и наполнит уверенностью: ведь даже если ваша давнишняя идея не имеет шансов взлететь, вы уже точно знаете, как будете проверять следующую.

Проверить идею – и преуспеть

В мире много хороших идей, но в разы меньше идей реализованных. Чаще всего страхи, мешающие воплотить задуманное в жизнь, звучат примерно так:

- Я не знаю, с чего начать.
- У меня много идей, непонятно, какую выбрать.
- Лучше вообще не начинать, чем потом провалиться.
- У меня недостаточно квалификации.
- А вдруг я всех подведу?
- Кто-то другой уже делает примерно то, что я задумал.
- Не уверен, что у меня достаточно ресурсов для старта.
- Я просто не уверен, что моя идея сработает.

Понятно, что самое безопасное – не делать ничего: нулевое действие даст нулевой результат. Но если идея не дает вам покоя, вы все-таки можете предпринять хотя бы одну попытку, используя методы, которые могут сделать ваш старт гораздо менее рискованным.

Пэт Флинн создал много бизнесов, и часть из них потерпела неудачу. Анализируя свой опыт, он понял, что причину провала можно объяснить.

Два фактора провала бизнес-идей:

1. Ориентация на деньги, а не на людей (бизнес, в котором

деньги – это главное, обречен на неудачу).

2. Поспешность при принятии решений.

Конечно, ошибка – неотъемлемая часть процесса развития, ступень, возможность переосмыслить сделанное и т. д. Однако если вам предлагают протестировать идею до того, как вы вложите в нее деньги, и не допустить хотя бы тех ошибок, которых реально избежать, неужели вы откажетесь?

Автор разработал ряд тестов, в которых нет неправильных ответов. Эти упражнения помогут вам лучше понять себя, ваши стремления и осознать, ведет ли ваша идея к воплощению того, чего вы хотите на самом деле. Каждый ответ, который вы дадите, ляжет в копилку ваших знаний о себе самом и мире, который вас окружает. Вы протестируете идею не в лаборатории и не в разговоре с друзьями, а в общении с реальным миром и теми людьми, для которых вы придумали свой продукт (или услугу). Практически все шаги будут бесплатными – хотя время потратить придется. В результате вы отточите свою идею и драматически снизите шансы потерпеть неудачу. А еще – вам будет интересно.

Личное измерение

Ваша идея и вы

Первый шаг на пути проверки идеи – ее способность привести вас к желаемому образу жизни. Ведь успех – это не только цифры в отчетности, но и ритм жизни, события, которыми она наполнена, и возможность уделять время тому, что наиболее важно для человека. Флинн убежден, что *успешным бизнесменом можно назвать только того, у кого успех в делах сопровождается гармонией в личной жизни*. Иными словами, бизнес-идея должна соответствовать вашей личности.

Без этого соответствия у вас будут проблемы с мотивацией, вы будете терять энергию и лишите себя возможности жить так, как вам нравится (хотя, возможно, заработаете приличную сумму, но какой ценой?). Вот три теста, которые вам придется пройти, чтобы понять, к чему же вы стремитесь на самом деле.

Приготовьте бумагу и ручку – упражнения эффективнее, если вы пишете от руки, а не на компьютере.

1. Тест «Встреча в аэропорту»

Спустя пять лет с сегодняшнего дня вы сидите в зале ожидания аэропорта. Старый знакомый, которого вы не видели со студенческой скамьи, внезапно хлопает вас по плечу: «Дружище! Сколько лет, сколько зим! Как жизнь?» Вы широко улыбаетесь и искренне отвечаете: «О, у меня все просто превосходно!»

Возьмите ручку и опишите, что в вашей жизни через пять лет делает ее превосходной. Какие важные вещи в ней есть? Чтобы проще ответить на этот вопрос, сделайте упражнение.

«Самое ценное в моей жизни». Возьмите лист бумаги формата А4, разделите его на 4 квадранта. Подумайте, какие четыре сферы жизни наиболее значимы для вас (это могут быть «профессия», «здоровье», «финансы», «семья», «творчество» и т. д. – помните, неправильных ответов не бывает, ведь вы пишете о себе).

Снова сосредоточьтесь на сегодняшней дате пять лет спустя. Запишите в каждом квадранте, что именно в этот день в будущем делает вашу жизнь гармоничной, наполненной и радостной. Помните: это не список целей, а портрет вашей идеальной жизни – пишите свободно, предавайтесь мечтам.

Перечитайте то, что у вас получилось. Скорее всего, вы сразу увидите, какие перемены нужны, чтобы через пять лет вы искренне назвали свою жизнь «превосходной». Этот спи-

сок поможет вам держать верное направление и не сбиться с курса.

А теперь примерьте вашу идею к той жизни, о которой мечтаете. Подходят ли они друг к другу? Что нужно изменить? Даже если окажется, что текущая идея не даст вам возможности достичь того, чего вы хотите, – тест можно считать успешным. Выводы, которые вы сделали, очень важны – как минимум вы уточнили направление новых поисков.

2. Тест «Ретроспектива моей карьеры»

Цель этого теста – создать ретроспективу карьеры и выделить паттерны, которые делают работу подходящей или неудачной лично для вас.

Упражнение полезно делать и в том случае, если вы всю жизнь работали в одной сфере, а сейчас мечтаете перейти в другую: выводы, которые вы сможете сделать, гораздо глубже, чем «я успешно работаю в продуктовом ритейле».

Возьмите лист бумаги и ручку. Вспомните свое самое первое место работы (если вы студент и еще нигде не работали, возьмите любой значимый для вас проект, в котором участвовали). Опишите его по схеме:

- Название.
- Период (даты занятости).
- Что вас больше всего радовало в этой работе?

- Самое яркое позитивное воспоминание.
- Что в работе было неприятным?
- Оценка: поставьте балл от 1 до 5, чтобы оценить общий уровень удовлетворенности этой работой.

Проделайте то же самое по крайней мере с двумя периодами вашей рабочей биографии.

Закончив, разложите листы перед собой в хронологическом порядке. Небольшой анализ позволит выделить общие факторы, которые мотивируют вас и доставляют наибольшее удовлетворение от работы (и те, что, наоборот, делают работу неприятной для вас).

Ответьте на три вопроса:

1. Какой один (максимум – два) фактор наиболее важен, чтобы работа приносила мне радость?
2. Насколько моя нынешняя деятельность соответствует этому?

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.