

ЛЮДМИЛА БУЛАВКИНА

Точка ВЗРОСЛЫИ



БИЗНЕС

10 шагов
к своему делу

МИОО

Людмила Булавкина
Почти взрослый бизнес.
10 шагов к своему делу
Серия «Life Skills.
Навыки твоего успеха»
Серия «МИФ Психология»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69858892

Людмила Булавкина. Почти взрослый бизнес. 10 шагов к своему делу:

Мани, Иванов и Фербер; Москва; 2024

ISBN 978-5-00214-293-4

Аннотация

Под обложкой – гид из 10 шагов от ведущего бизнес-наставника, который поможет подростку придумать интересный продукт, развить финансовую грамотность и реализовать себя в собственном деле.

Есть ли у тебя задатки предпринимателя? Не рано ли задумываться о своем деле, если ты пока еще учишься в школе? С чего начать, если хочешь зарабатывать сам?

Эта книга – маршрут из десяти шагов, которые приведут тебя из точки А – «хочу свой бизнес», в точку Б – «зарабатываю на своем деле». Тебя ждут вопросы для размышлений, разбор

реальных кейсов и советы от крутого бизнес-наставника, которые помогут тебе:

- понять свои сильные стороны;
- найти идею для бизнеса и придумать интересный продукт;
- научиться работать в команде;
- разложить по полочкам финансовые вопросы.

Разработай собственный маршрут для развития своего первого дела. Удачного старта и до встречи на обложке Forbes!

Для кого книга

Для подростков, которые стремятся обеспечивать себя и помогать близким, и их родителей.

Содержание

Вместо предисловия	6
Больше чем деньги	6
Введение	9
Бизнес: ты, они, продукт, деньги	12
Работа с книгой как с «дорожной картой»	26
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Людмила Булавкина

Почти взрослый бизнес.

10 шагов к своему делу

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Людмила Булавкина, 2023

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2024

* * *

Вместо предисловия

*Почему все в мире держится на деньгах?
И почему их все время не хватает?
Настасья, 14 лет*

Больше чем деньги

Один предприниматель был весь в долгах и не видел выхода. Кредиторы наседали на него. Поставщики требовали оплаты. Он пришел в парк, сел на скамейку, опустив голову, и отчаянно начал искать способ спасти свою компанию от банкротства. Тут вдруг перед ним появился незнакомый старик.

– Я вижу, что вас что-то тревожит, – сказал старик.

Предприниматель рассказал о своей проблеме, а старик ответил:

– Думаю, я могу вам помочь.

Он спросил у предпринимателя, как того зовут, выписал ему чек и сказал:

– Возьмите эти деньги. Встретимся здесь же ровно через год. Тогда вы сможете их мне вернуть.

Затем старик повернулся и исчез так же быстро, как появился.

Предприниматель получил чек на сумму 500 тысяч долларов. Внизу стояла подпись «Джон Рокфеллер». В те времена это был один из самых богатых людей в мире.

«Я могу решить все свои проблемы в одно мгновение!» – подумал предприниматель. Но вместо этого он положил чек в сейф. Одна только мысль о существовании денег дала ему силы найти способ сохранить бизнес.

С вновь обретенным оптимизмом предприниматель начал работать. Ему удалось совершить несколько крупных сделок, и за несколько месяцев он выбрался из долгов, снова начав стабильно зарабатывать.

Год спустя предприниматель вернулся в парк, держа в руках тот самый чек. В назначенное время возле скамейки появился знакомый старик.

Но ровно тогда, когда предприниматель собрался вернуть старику чек, откуда-то подбежала медсестра.

– Я так рада, что нашла его! – воскликнула медсестра. – Надеюсь, он не сильно вас побеспокоил? Он часто убегает из дома и любит всем рассказывать, что он – Джон Рокфеллер.

Предприниматель стоял, совершенно ошеломленный. Целый год он крутился как мог, строил бизнес, покупая и продавая, будучи уверенным, что в сейфе лежит чек на полмиллиона долларов. И тут понял, что не деньги перевернули его жизнь! Ему помогла его новая уверенность, которая и дала ему силы, чтобы добиться всего, что он теперь имел.

Возьмите инициативу в свои руки.

**В решающий момент только уверенность
играет главную роль.**

Введение

Привет, ребята. Я Людмила, мне 45 лет, и я – серийный предприниматель! Для некоторых это звучит почти как «серийный убийца», но дело в том, что за последние двенадцать лет я сама создала или соосновала уже пять компаний, вложила деньги как инвестор ранних стадий в восемь компаний, привлекла инвестиции в четыре разных бизнеса. И вряд ли на этом остановлюсь!

У меня двое детей в возрасте 14–17 лет, и они, как большинство из вас, тоже пробовали себя в собственном бизнесе. Конечно, так громко это никто не называл, но они на чем-то зарабатывали, что-то делали своими руками, что-то перепродавали, организовывали, были одержимы классными идеями, которые иногда приносили доход (по правде говоря, чаще убытки). Но это точно был классный опыт и для них, и для меня.

Предприимчивость – это больше, чем желание заработать. Это мышление и образ жизни. Тем из вас, кто выберет этот карьерный путь, предстоит совершить много открытий. Ведь быть предпринимателем – это не обязательно управлять огромной корпорацией. Главное – стремление к изменениям, желание сделать мир вокруг себя комфортнее.

С 2018 года я работаю со школьниками и студентами, интересующимися предпринимательством. Среди них и те,

кто считает себя рожденным для собственного бизнеса, и те, кто только присматривается. Радуется, что и те и другие всего за пару недель переходят от слов к делу, а через несколько месяцев начинают получать доход! Мне повезло встретить сотни горящих глаз, наблюдать за рождением десятков проектов ребят, помогать им делать первые шаги и не сдаваться, даже когда трудно.

Я завидую вам, подростки. В вас море энергии, смелости и оптимизма, при этом нет скепсиса, нет осторожности от боли опыта и пережитых ошибок. Стоит этими преимуществами воспользоваться – для вашего же блага!

Поэтому я решила, что мой опыт в предпринимательстве и поддержке молодых лидеров должен превратиться в эту книгу, в которой я для вас опишу все, что видела, наблюдала и подметила за успешными предпринимателями и школьниками, которые только начинали свой путь.

Книга написана в модном формате Smart Reading. Здесь не будет длинных определений, отсылок к энциклопедиям. Даже формул вы тут не найдете! Зато для вас, дорогие читатели, здесь есть конкретные шаблоны, тесты, инструкции, которые можно заполнить, переосмыслить, обсудить с друзьями, родителями и, может быть, одноклассниками или учителями и, проанализировав выводы, сделать следующий шаг.

Эта книга – «дорожная карта» с набором простых шагов, которые приведут вас от идеи к собственному

бизнесу, где вы начнете зарабатывать, сможете обеспечивать себя и помогать близким.

Бизнес: ты, они, продукт, деньги

Десять шагов к своему делу

Наверняка ты не ждешь долгих предисловий, а хочешь перейти сразу от слов к делу, верно? Тогда вперед! Что для тебя значит предпринимательство? Каким должен быть настоящий предприниматель? Пока думаешь, почитай, что отвечали на этот вопрос подростки по всей нашей стране.

Предпринимательство – это:

- ☑ самостоятельная деятельность с высокими рисками;
- ☑ свобода выбора действий;
- ☑ правильное отношение к деньгам;
- ☑ создание механизма для заработка денег;
- ☑ способность превращать мечту в идею, идею – в бизнес, а бизнес – в прибыль и счастливую жизнь;
- ☑ способ реализации своих способностей и амбиций;
- ☑ менять мир вокруг себя самостоятельно и подводить людей к своему мироустройству;
- ☑ умение в нужный момент найти возможность и адаптировать ее под свои ресурсы;
- ☑ игра, где ты учишься балансировать на грани богатства и банкротства, безумия и разума.

Как видишь, версий много, они разные, но их объединяют самореализация, самостоятельность, финансовая независимость.

Я покажу тебе 10 шагов, или чек-лист пути каждого предпринимателя. Это обобщенный опыт сотен владельцев малого, среднего и крупного бизнеса. В каждом шаге заложены знания об управлении компанией, продуктами, командой. На моих глазах их прошли несколько сотен предпринимателей.

Конечно, каждый идет с индивидуальной скоростью. Кто-то преодолевает серьезное сопротивление в пути, кто-то разворачивается и даже бросает затею. Но те, кто идет до конца, получают желаемый результат: собственный устойчивый растущий бизнес-проект.

Далее мы будем подробно разбирать все шаги, наполняя их твоим опытом, экспериментами, выводами, наблюдениями. Так у тебя сформируется собственный уникальный маршрут.

Итак, вот 10 шагов из точки А «хочу свой бизнес» в точку Б «зарабатываю на собственном деле». Что же тебе предстоит сделать?

1. Разобраться с собой.
2. Оглядеться по сторонам, выбрать идею.
3. Описать идею.
4. Найти единомышленников.

5. «Продать» идею.
6. Протестировать идею.
7. Воплотить идею в продукте.
8. Заработать деньги.
9. Посчитать деньги.
10. Повторить успех.

Шаг 1. Разобраться с собой

Понять, что я умею, хочу, люблю делать, а что не умею и не хочу и где мне нужны помощники. Здесь тебе нужно будет найти для себя ответы на несколько вопросов.

- В чем мои сильные и слабые стороны, что у меня получается, а чего я стараюсь избегать?
- Нравится ли мне общаться с людьми или сидеть за компьютером в одиночестве?
- Люблю ли я шумные компании или избегаю общества?
- Часто ли делаю что-то своими руками или больше наблюдаю, как что-то делают другие?
- Часто ли я помогаю родителям, когда меня даже об этом не просят?
- Предпочитаю быть первым и лучше остальных выполняю домашнее задание или чаще списываю либо ищу готовое решение в интернете?

Обдумай эти вопросы и запиши свои ответы.

Шаг 2. Оглядеться по сторонам и подобрать идею

Эта идея должна тебя вдохновлять. Вокруг нее ты будешь строить бизнес

Подумай о том, какую проблему будешь решать или как то, чем ты занимаешься, будет делать жизнь людей лучше и проще. На этом шаге не стоит даже задумываться о том, откуда возьмутся деньги и на чем ты будешь зарабатывать.

Отпусти фантазию в полет и прислушивайся к себе и своим желаниям. Если с фантазией не очень – используй искусственный интеллект: спроси у ChatGPT или воспользуйся генератором бизнес-идей IdeasAI.

Почему люди становятся предпринимателями

С чего обычно начинается свой бизнес? Тут тоже есть несколько распространенных вариантов.

1. С личной боли. Ты регулярно сталкиваешься с какой-то трудностью и придумываешь для нее решение. Например, каждое утро тебе приходится завязывать неудобные путающиеся шнурки. А что, если сделать ботинки с самозавязывающимися шнурками? Или совсем без шнурков? А может, это будут даже не ботинки, а суперпрочные носки или даже

носки со встроенными в них колесами, как у скейта?

Кому-то из читателей сейчас отзовется проблема со шнурами, а кто-то вспомнит, что регулярно подкармливает бездомных котят. Замечай за собой, что тебя беспокоит, и попробуй придумать оригинальное решение для своей ситуации.

2. С подражания, копирования. Ты повторяешь чужой опыт, когда тебе нравится существующий продукт, и ты решаешь сделать что-то подобное, только свое и еще лучше. Например, пользуясь карточкой известного банка, ты решаешь создать собственную финансовую организацию. Или, поедая каждое утро на завтрак любимые кукурузные хлопья, снова и снова обещаешь себе, что прекратишь потреблять этот не очень полезный джанкфуд и перейдешь на правильное питание. Так рождается идея для рецепта новых хлопьев для завтрака, которые будут не только вкусными, но и полезными.

3. Со стартового капитала, свободных (лишних) денег. Представь, что ты получаешь наследство, побеждаешь в конкурсе с денежным призом или выигрываешь в лотерею. А может, ты с самого рождения откладываешь каждый рубль и ни на что не тратишь. В общем, у тебя на руках значительная сумма, и ты придумываешь, как ею эффективно распорядиться, а не просто потратить на разные покупки.

Третий вариант встречается довольно редко. Но если именно ты – такой счастливчик, то тебе повезло вдвойне.

Имея на руках капитал, ты можешь сократить себе путь к славе и большому бизнесу, просто-напросто покупая необходимый опыт и знания у более опытных людей.

Шаг 3. Описать и зафиксировать идею, выложить мысли на бумагу

Опиши все, что задумано. Наш мозг хитро устроен: при написании текста нам четче становится видно, что в идее сыро.

Начав описывать задуманное, ты наверняка удивишься, как сложно выразить коротко и ясно свою задумку. Постарайся описывать не только состояние «здесь и сейчас», но и то, как видишь свою идею в будущем – через год, три, пять или даже десять лет. Это поможет ответить себе на вопрос «Зачем я это делаю?» и уточнить, что понадобится на старте. Например, «через пять лет у меня будет свой завод по производству полезных завтраков». Значит, через три года должен быть как минимум первый цех. А прямо сейчас стоит присмотреться к разным рецептам и технологиям пищевого производства.

Шаг 4. Найти единомышленников

Разобравшись с собой на шаге 1, ты уже понимаешь, чего

точно не хочешь делать, но что может понадобиться для развития своего дела. Например, ты ненавидишь расчеты, таблицы и формулы. Значит, тебе понадобится партнер, соратник, единомышленник, который любит и умеет считать. Часто твоя идея полностью ориентирована на цифровую среду, но при этом ты не знаешь ни строчки кода и мыслишь как гуманитарий. Ищи себе напарника с железной логикой, математическим бэкграундом, а если повезет, то сразу программиста или разработчика.

Еще раз оцени свои силы, глядя на описание, составленное на шаге 3. И начни собирать команду по недостающим направлениям своей бизнес-идеи.

Шаг 5. «Продать» идею

Ищи единомышленников в ближайшем окружении. Самые частые партнеры молодого предпринимателя – члены его семьи, одноклассники и друзья. Первый тест на жизнеспособность идеи будет состоять в том, чтобы в твою идею поверили близкие. Они – будущая команда бизнеса.

Собирая команду, не надейся на успех с первой попытки – придется постараться. Чтобы подобрать хотя бы двух человек, придется рассказать об идее четырем людям, а может, и десяти. Отличная тренировка!

Общаясь, ты тренируешь навык все короче и яснее рассказывать о том, что задумано, каким видишь будущее и ка-

ковы перспективы твоего проекта. Ты учишься вдохновлять людей, влюблять их в свою идею и следовать за тобой!

Говоря с людьми, внимательно слушай, какие вопросы тебе будут задавать. Не ищи ответов на все вопросы сразу. Многое придет со временем и на практике. «Решать проблемы по мере поступления» – один из главных жизненных принципов успешных людей.

Помни! Если ты сумеешь вдохновить кого-то из своего круга идти вместе с тобой, значит, больше шансов, что и покупатели-потребители тебе поверят и оценят.

Шаг 6. Протестировать идею

Итак, у тебя уже есть идея и команда. Казалось бы, бери и делай. Но нет. Рановато! Теперь важно понять, нужна ли твоя идея кому-то, кроме вас самих. Кто станет вашим клиентом, потребителем, покупателем?

Проверить идею на жизнеспособность можно, даже не создавая продукт. Для этого существует много инструментов, но все они построены на большом, скорее даже огромном количестве личных встреч и разговоров с будущими клиентами. По результатам этих разговоров с вероятностью 99,9 % у тебя и команды изменится представление о вашей идее. Она примет более четкие очертания, наполнится деталями и новым смыслом.

Например, вы задумывали производство полезных хло-

пьев, а в ходе общения с теми, кто, как и вы, часто ест хлопья на завтрак, выяснится, что проблема не в калорийности и вкусе хлопьев, а в размере порции. Любители хлопьев, понимая, что они не особо полезны, стремятся уменьшить свою порцию. Однако, держа в руках большую коробку, сложно вовремя остановиться. Так первоначальная идея производства нового продукта трансформируется в бизнес по фасовке и упаковке существующих хлопьев, чтобы порция была оптимальной для здорового рациона. И вот здесь придется честно ответить себе на вопрос: «Хочу ли я делать то, о чем говорят мои потенциальные клиенты? Или моя мечта – все-таки производство новых продуктов и технологии новых рецептов?»

Если ты готов следовать за клиентами, можно двигаться дальше. Если внутри все протестует и требует производства, значит, придется вернуться в самое начало, к идее с рецептами, но, например, вместо хлопьев начать изучать производство и потребление печенья и батончиков. Возможно, там тебя ждет удача! На языке предпринимателей такой разворот бизнес-идеи принято называть пивотом (от англ. pivot – штопор).

А теперь давай для наглядности рассмотрим пару примеров из жизни.

Пример 1

Мы берем ипотеку не для того, чтобы сразу переехать

в новый дом. Мы вкладываем большие деньги в «обещание будущего уюта», в строительство дома, в котором сможем жить лишь через несколько лет. Несмотря на сотни судебных споров и разбирательств с застройщиками жилья вокруг долгостроя и задержек сроков, люди по всему земному шару продолжают платить за товар, который только появится в будущем.

Это техника продажи обещаний.

Пример 2

В вашем районе планируют открыть фитнес-клуб. До его строительства, еще на этапе выбора места под застройку, инвесторы дают рекламу по району и собирают с жильцов предзаказы на абонемент. Так они подтверждают для себя, что после открытия фитнес-клуб не будет пустовать.

Подумайте вместе с командой о том, как описать свою идею и продукт так, чтобы люди были готовы и хотели заплатить за них прямо сейчас! Не можешь продать обещание и получить денег за свою идею – значит, еще не нашел своего клиента и рано тратить время и деньги на создание продукта.

Шаг 7. Воплотить идею в продукте

Думаешь, это самое сложное? Многие начинающие пред-

приниматели берутся за дело как раз с этого СЕДЬМОГО шага, пропустив все шесть предыдущих. И вдруг натываются на то, что никто почему-то их продукт не покупает. А бывает и так, что, четко следуя шаг за шагом, предприниматели не доходят до этого этапа, встречая непреодолимые препятствия (не могут собрать команду, найти клиентов, пропадает интерес и вдохновение, что-то отвлекает) на более ранних. Почитайте истории ребят-предпринимателей, сколько раз они разворачивались, отказывались от начальной идеи, меняли и ее, и продукт.

Чтобы создать продукт, тебе понадобится много времени, сил и ресурсов и какой-то стартовый капитал. Неважно, печешь ли ты печенье, лепишь подарочные свечи или запускаешь собственный интернет-магазин, – без вложения денег продукта не получится. А чтобы было, на что делать продукт, как раз и придется пройти шаги 1–6, чтобы на шаге 6 у тебя был самый надежный источник капитала – будущие клиенты, ожидающие, когда же ты сделаешь то, что задумано.

Ты можешь существенно удешевить процесс производства и потратить меньше денег на старте, если будешь двигаться от меньшего к большему, поступательно. Например, сначала у тебя будет только один сорт печенья, но постепенно ты расширишь ассортимент под запросы покупателей. Или, прежде чем создавать свой интернет-магазин, ты можешь выставить товары на витрине в магазине у соседа, друга, родителей.

Используй ресурсы из своего окружения, проси и бери помощь везде, где только можно.

Шаг 8. Заработать деньги

Итак, у тебя уже есть первые предзаказы на шаге 6, есть ранняя версия продукта (прототип). Значит, самое время учиться зарабатывать.

Уметь зарабатывать – не то же самое, что уметь продавать. Важно не только получить деньги за продукт от клиента, но и уметь повторять продажи раз за разом, с большей выгодой для себя и большей пользой для клиента.

По мере накопления опыта ты учишься не только получать деньги, но и увеличивать стоимость продукта, менять модель продаж. Например, ты начинаешь с продажи печенья, но теперь реализуешь подписку на еженедельную доставку целого набора свежего печенья для всей семьи, а особым поклонникам своей выпечки продаешь рецепт печенья вместе с ингредиентами для самостоятельного приготовления.

Шаг 9. Посчитать деньги

Зарабатывать, повторять успех, считать доходы-расходы, управлять финансами, планировать траты, откладывать резерв на развитие и непредвиденные ситуации – без этой

математики не бывает предпринимательства. Считать приход-расход, прибыли и убытки – для многих эта тема непонятна, неинтересна, под запретом. В нашей культуре не принято открыто говорить, кто сколько зарабатывает, у кого какая доходность бизнеса. Но предприниматель обязан уметь считать. Для себя, для внутренней уверенности и планирования, что ждет тебя завтра.

Для тренировки денежных привычек начни делать подсчеты ежедневно. Например, сколько денег ты потратил сегодня, вчера, за неделю? Остались ли запасы или вечно не хватает?

Легко считать маленькие суммы, сразу их анализировать и делать выводы. Гораздо сложнее, если ты вдруг соберешься «задним числом» спустя месяц подвести итоги своего предприятия – и тут окажется, что «баланс не сходится». Где-то что-то не записал, потерял, упустил, забыл, выписка с банковской карточки не обновилась – и вот он, хаос с деньгами.

Заведи правило считать доходы и расходы каждый день. Тренируйся вести учет карманных денег.

Бизнес – это движение денег. Нет денег – нет бизнеса.

Шаг 10. Повторять успех

Если что-то получилось один раз, сделай это дважды. Получилось дважды – повтори еще раз. И так до бесконечности, пока хватает клиентов и продуктов.

С каждым новым повтором будет уходить меньше времени и сил для достижения результата, а пользы, денег и удовольствия ты получишь больше!

Работа с книгой как с «дорожной картой»

Что объединяет шаги 1, 2, 3? Для их реализации не нужно ничего создавать или искать деньги на старт. Нужны только ты, твоя голова, руки-ноги, мечты и желания.

Шаги 4, 5 и 6 побуждают выйти за границы своих рассуждений и пообщаться с клиентами.

Шаг 7 самый, казалось бы, важный, однако далеко не первый, он посвящен воплощению идеи в продукте. Не все доходят до этого шага. Часто в процессе случается пивот (крутой поворот, разворот).

Шаги 8–10, очевидно, подводят итог всему ранее сделанному и явно намекают на цель бизнеса: зарабатывание денег.

Ровно так построена книга. Сначала мы будем разбираться с собой, потом с клиентами, затем с продуктом и в финале с финансовой стороной бизнеса. А пока посмотри еще раз на 10 шагов от идеи к своему бизнесу: на каком из них сейчас ты?

Чек-лист готовности к бизнесу

Шаги	Что уже сделано	Что еще предстоит	К какому сроку
1. Разобраться с собой			
2. Выбрать идею			
3. Описать идею			
4. Найти единомышленников			
5. «Продать» идею команде			
6. Протестировать идею			
7. Воплотить идею в продукте			
8. Заработать деньги			
9. Посчитать деньги			
10. Повторить успех			

Какой вопрос для тебя самый трудный?

Кто (что) может помочь тебе найти ответы на вопросы?

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.