

Галия
Бердникова

ДОРОЖНАЯ
КАРТА
ЗАПУСКА
СВОЕГО ДЕЛА

ПУТЬ БИЗНЕСА

Как стартовать,
развиваться и получать
удовольствие
в процессе

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

СОДЕРЖАНИЕ

От автора	12
-----------------	----

Глава 1

Что надо знать о бизнесе	15
Минусы бизнеса	16
Плюсы бизнеса	19
Что такое Путь мечты?	25
Мифы и самые частые вопросы	28

Глава 2

Выход из зоны комфорта	36
Мотивация «ОТ»	42
Мотивация «К»	42
Четыре ключа	43

Глава 3

Первые шаги для старта	64
Сильные стороны	64
Слабые стороны	66
Как мы работаем и учимся	66

Глава 4

Выбор ниши	71
Рынок. Ниша. Бизнес-идея	71
Анализ продукта и выбор рынка	76
Этапы развития рынка	78
Оценка конкурентов	79
Нейминг	82

Глава 5

Бизнес-модель	87
Что такое бизнес-модель?	89
Девять структурных блоков	89
Потребительские сегменты (ПС)	92
Ценностные предложения (ЦП)	95
Каналы сбыта (КС)	96
Взаимоотношения с клиентами (ВК)	97
Потоки поступления доходов (ПД)	98
Ключевые ресурсы (КР)	101
Ключевые партнеры (КП)	103
Структура издержек (СИ)	104
С чего все же стоит начать	105

Глава 6

Команда	109
Путь ремесла и Путь бизнеса	109
Четыре уровня лидерства	113
Первый сотрудник	118
Типы людей в команде	121
Воронка кандидатов	123
Ищем людей: кого избегать, а кого нанимать?	125
Как составить текст вакансии?	129
Как проводить собеседования?	134
Ресурсный менеджмент	137
Делегирование	149
Работа с родственниками, друзьями и партнерами	158
Доверие	164
Мотивация команды	165
Отчеты. Планерки. Мозговые штурмы	172
Увольнение	178

Глава 7

Цифры в бизнесе	181
Выручка. Себестоимость. Чистая прибыль	181
Доходы компании. Бухгалтерский и управленческий учет	185
Расходы и управленческая таблица	189
Расходы на старт бизнеса	195

Глава 8

Маркетинг	201
Зачем предпринимателю разбираться в маркетинге?	203
Спрос или объем рынка	204
Первые шаги в маркетинге	205
Целевая аудитория	207
Карта эмпатии	210
Уникальное торговое предложение (УТП) и оффер	212
Предложение, ограничение, призыв к действию (ODC)	218
Каналы маркетинга: офлайн и онлайн	220
Основные метрики маркетинга	239
Этичный маркетинг	251

Глава 9

Кольцо бизнес-энергии	253
Что такое бизнес-энергия?	257
«Пожиратели» бизнес-энергии	258
Элементы кольца бизнес-энергии	260
 Вместо заключения	285
Список литературы	286
Благодарности	291
Об авторе	292

ОТ АВТОРА

Делай, что можешь, с тем, что имеешь, там, где ты есть.

Теодор Рузвельт

Меня зовут Галия Бердникова, я серийный предприниматель, бизнес-консультант, инвестор и блогер.

Моя история в бизнесе началась в 2007 году. Тогда мне было всего шестнадцать. С тех пор прошло двенадцать лет, наполненных приключениями и новыми открытиями, трудностями и результатами. За это время я стала сооснователем более десяти компаний и проектов в совершенно разных сферах. Среди них: «Международная сеть фотошкол ПИКЧА» (когда-то «Фотошкола Галии Бердниковой»), городское кафе «Свитер», летнее кафе Grill-bar BALKON, крупнейшее сообщество девушек-предпринимателей со своим медиа Womenbz, образовательный хаб «Лайк Центр», школа онлайн-предпринимателей «Делай Онлайн», путешествие по Америке на переделанном школьном автобусе Dream Bus Project, платформа по всестороннему развитию личности The Balance и косметический бренд домашнего спа CHARONIKA.

За всю свою жизнь я работала на кого-то всего два дня: на роликовых коньках развивала флаеры по торговому центру. Мне было пятнадцать. На второй день я опоздала, получила выговор от, как мне казалось, грозной женщины-руководителя, и мне сказали: с таким отношением к работе больше не приходите. Так что я до сих пор не знаю, могу ли работать на кого-то, была бы я успешным топ-менеджером и как быстро продвинулась бы по карьерной лестнице.

Признаюсь, ответы на эти вопросы вызывают у меня любопытство. Может, когда-то я поработаю на благо интересной компании в качестве члена команды.

Тем не менее все последние годы я только и делаю, что строю, развиваю, продаю, трансформирую компании. Предпринимательство для меня — это состояние души, стиль жизни, если хотите. Плюс в том, что это занятие очень многогранно и позволяется мне развиваться в десятках разных направлений.

Для меня бизнес — постоянная школа жизни, где я могу учиться, развивать себя, познавать новое. Это Путь, по которому я иду.

В шестнадцать лет я увлеклась фотографией. Тогда все было иначе. Никто из моих одноклассников не снимал крутые селфи и флетлей* на телефон, не вел свой блог и не был вайнером (блогером, снимающим короткие видеоролики). Мы были обычными школьниками выпускных классов: готовились к экзаменам, размышляли, чему посвятить свою жизнь и, соответственно, в какой университет поступать. Делиться фотографиями можно было не в социальных сетях, а на специализированных форумах. Да и молодых фотографов в городе можно было пересчитать по пальцам. Говорю, все было иначе.

* Флетлей (от англ. flat lay) — один из видов фотографии, при которой фотографии нескольких объектов, подобранные под определенную тематику, снимаются параллельно поверхности, на которой они выложены. Здесь и далее прим. ред.

Спустя много лет можно даже заявить: «Далее история разворачивается стремительно». В семнадцать лет я уже всю зарбатывала на коммерческой фотографии и провела свою первую персональную выставку, а через два года — вторую. Первая была в обычном кафе, ничего серьезного. Другой вопрос, что я была самым дерзким молодым фотографом, который не постеснялся так заявить о себе. В восемнадцать я уже зарбатывала больше, чем все мое окружение. Купила первую машину, голубой поддержанный Chevrolet Spark, и помещение в центре города, где открыла бутик свадебных аксессуаров Ameli. Потом создание «Фотошколы Галии Бердниковой» и ее рост до крупнейшей в России сети, которая сейчас носит название «ПИКЧА». Думаю, мы внесли существенный вклад в то, как сильно изменился рынок фотографии с тех пор, когда я только начинала.

В двадцать лет я подустала и решила «отдохнуть». Как отдыхает предприниматель? Видимо, предпринимает что-нибудь еще. Так я решила запустить реалити-шоу и открыть полноценное кафе за сорок дней с нуля. Получилось. Открыла. Кафе «Свитер» недавно исполнилось пять лет, на момент написания книги оно продолжает принимать гостей в центре Казани. Ресторанный бизнес был мне в новинку, но я люблю сложные задачи. Одним летом мы и вовсе вместе с партнерами запустили летнее кафе на крыше в центре города за несколько недель ради того, чтобы самим отлично провести время, — Grill-bar BALKON.

У меня уже были кафе и сеть фотошкол из полусотни филиалов, но хотелось большего, конечно. И в 2015 году я уехала в Москву, чтобы строить компанию «Лайк Центр» со своим другом и партнером по бизнесу Аязом Шабутдиновым. За очень короткий срок, в первые полтора месяца работы, мне удалось организовать крупные конференции с более чем 1000 участников в десяти городах России. За семь месяцев мы построили интересный бизнес с многомиллионными оборотами. Но при таких темпах роста не получилось удержать в руках стабильность всей системы, возникло множество трудностей, и мы приняли решение не продолжать совместный путь.

Продав свою долю, я отправилась в путешествие и с друзьями реализовала еще один крутой проект — Dream Bus, путешествие по Америке (одна эта история достойна отдельной книги). Параллельно основала сообщество девушек-предпринимателей с собственным медиа и образовательной площадкой — Womenbz. Затем в сфере онлайн-образования создала еще несколько бизнесов, один из которых — платформа микрообучения The Balance. Ради него мы погрузились в сферу IT.

В моем портфеле есть и производственный бизнес! Собственный бренд спа-косметики CHARONIKA.

За эти двенадцать лет я получила колоссальный опыт ведения бизнеса в абсолютно разных сферах (от косметики до онлайн-образования) и с различными бизнес-моделями (от розницы до построения франшизной сети, производства и оптовых продаж). И при этом я жила. Это я про то, что жизнь предпринимателя состоит не только из бизнеса, но и все-таки из жизни тоже. Хотя и такой, которая неразрывно с бизнесом связана. Так вот, за эти годы было разное: и жизнь только ради бизнеса, и жизнь

чужими целями и мечтами, и трудности с партнерами, и депрессии, и седые волосы в двадцать один год. Не забывайте, что я еще и девушка. А значит, параллельно надо было строить свою личную жизнь и совмещать ее с бизнесом, что поначалу оказалось не так уж просто. Пришлось учиться. Учиться быть разной: сильным лидером и хорошей женой; выстаивать под давлением жестких переговоров и не терять свою женскую слабость; оставаться руководителем команды и сохранить друзей; выкладываться на 100% ради достижения целей и не отказываться от жизни или важных ее частей. Учиться восполнять ту колоссальную энергию, которая становится топливом ракеты по имени Бизнес. Ту, которую отдает предприниматель в достижении своих больших целей.

Это был непростой Путь, который продолжается и сейчас. Думаю, когда-нибудь я расскажу и свою историю. Однако это будет уже совсем другая книга.

А в этот раз я возьму на себя смелость поделиться своим опытом и знаниями с теми, кто тайне или открыто желает начать свой бизнес.

Эта книга — настоящий путеводитель, дорожная карта для тех, кто отправляется в бизнес-путешествие. Или энциклопедия для стартующих, если хотите. Вас ждут и советы, как собраться с силами, и лайфхаки, помогающие сделать ваш путь легче, и истории путешественников, которые прошли этой дорогой до вас. Я расскажу, как построить твердую и надежную опору, от которой легко оттолкнуться, чтобы расти дальше.

Я поставила перед собой задачу, чтобы после прочтения книги каждый из вас получил следующее:

- четкое понимание шагов, которые надо предпринять, чтобы запустить бизнес;
- веру в себя и свои силы;
- вдохновение;
- осознанность и стремление быть лучшей версией себя;
- более широкую картину мира;
- понимание цели и своей мотивации.

! Это не художественная книга, которую стоит просто читать. С ней нужно работать. Рекомендую отнестись к ней как к полноценному рабочему материалу: делать заметки на полях, записывать идеи, подчеркивать нужное. Уверена, она станет для вас отличной поддержкой и мотиватором.

А еще я хочу сделать вам, мои читатели, подарок: курс-сопровождение с видеоуроками и заданиями.

Вы найдете его по ссылке: **BOOK.GBERDNIKOVA.RU**.

Код доступа: **3915**.

[>>>](http://kniga.biz.ua)