

Введение

Иногда мне кажется, что в наши дни почти каждый хочет стать предпринимателем. Наверное, это объясняется трудностями на рынке труда или расхожим мнением, будто статус владельца бизнеса позволяет лучше контролировать собственную судьбу в период рецессии. Я хорошо это знаю: ежедневно ко мне обращаются люди, желающие начать свое дело. Мне часто приходится бывать на самых разных презентациях и выслушивать многочисленные бизнес-идеи — от тривиальных до поистине экзотических.

Это неотъемлемая часть той деятельности, которая дает мне возможность зарабатывать на жизнь, хотя помимо этого я управляю и собственной компанией — Hamilton Bradshaw. Благодаря участию в шоу «Логово драконов» (Dragons' Den)* я в полной мере понял, почему многие люди, уверенные, что им удалось отыскать очередную великую бизнес-идею, хотят познакомить меня с ней. Причем интересно, что за последние два года увеличилось не только число обращающихся

* Популярное шоу на британском телевидении. Начинающий предприниматель, желающий получить финансирование, представляет свою бизнес-идею группе инвесторов — «драконов»; те подвергают ее критическому анализу, задают уточняющие вопросы и в конце концов решают, готовы ли они вложить свои деньги в проект. В книге автор часто называет себя «драконом». Аналогичные шоу под самыми разными названиями проводятся и в других странах мира. *Прим. пер.*

ко мне предпринимателей. Более того, растут их настойчивость и изобретательность, с которыми они пытаются на меня выйти.

Как-то я застрял в пробке на автостраде М1. Водитель машины, стоящей впереди, по всей видимости, узнал номер моего автомобиля. Он открыл дверь, вышел, спокойно прошел вдоль разделительной полосы и постучал ко мне в окно. Я даже заволновался: может, что случилось. Когда я опустил стекло, то услышал: «Джеймс, не могу поверить, что мне представилась возможность повстречаться с вами. Я увидел ваш автомобиль в зеркале заднего вида и понял, что это, должно быть, вы». Но это было не всё. Парень продолжил: «У меня есть идея, которую я хочу проработать, а вот мой бизнес-план!» К моему удивлению и ужасу, в руке он держал предложение и образец продукта...

Другой случай. Как-то я участвовал в съемках передачи для телеканала Sky News о правительственных грантах на поддержку малого и среднего бизнеса. Это было интервью, когда журналиста и его собеседника (в данном случае меня) снимают на улице Лондона, в то время как они обсуждают анализируемую тему. Прямо во время нашего разговора меня неожиданно остановил прилично одетый прохожий и сказал: «Извините, что вмешиваюсь, Джеймс, но я только что прочел, что вы создали новую риелторскую компанию. У меня есть великолепный пентхаус в Уэст-Энде, и я ищу инвестора. Это уникальная возможность». Поскольку шла съемка, я решил, что лучше всего дать незнакомцу мою визитную карточку: это помогло быстро закончить спонтанно возникший диалог. Через пару дней мне пришло сообщение от него: «Хочу Вас проинформировать. Я получил все нужные сведения и на следующей неделе перешлю их Вам...».

Я уже привык, что в ресторанах и на разных мероприятиях ко мне подходят люди, чтобы познакомиться или о чем-то

рассказать (порой долго и нудно). Желающие встретиться со мной приходят и в Hamilton Bradshaw. Как правило, они говорят секретарю примерно следующее: «Вот образец, который я хочу оставить для Джеймса». Как-то раз, чтобы поговорить непосредственно со мной, один из таких настойчивых ребят позвонил в компанию и сказал: «Привет, могу ли я поговорить с Джеймсом? Я его брат». Разговор решили переключить на меня. «В чем дело?» — поинтересовался я у сотрудника. «Джеймс, тут ваш брат на линии». — «Понятно. Привет, приятель. Как дела?» В ответ я услышал: «Здравствуйте, Джеймс, я только хотел представиться...» Меня восхищает такая изобретательность. Здорово, когда у человека подобный настрой, вера в себя и желание создать что-то новое из ничего. Именно такая комбинация настроения, уверенности и желания всегда двигала вперед и меня самого на протяжении всей моей карьеры.

Но — и это важное «но» — несмотря на неистощимую энергию своих создателей, многие бизнес-идеи обречены на провал. Презентации, с которыми выступают их авторы, могут различаться по форме и содержанию: от простого перечисления результатов досконально проведенного исследования до полной импровизации, от эмоционально насыщенных до откровенно бредовых. Часто человек, убеждающий меня в ценности своей идеи, настолько верит в ее достоинства, что забывает задать себе даже самые простые вопросы. А ведь он мог бы и должен был получить на них ответы, и это сэкономило бы ему кучу времени и денег. Такой подход всегда меня огорчает. В «Логове драконов» я видел сотни людей, которые теряли почти все свои средства и только после этого приходили к выводу, который мы, «драконы», делали за 20 минут.

Конечно, я хотел бы поддержать каждого в стремлении начать собственный бизнес. Я прирожденный предприниматель. Мне нравится азарт, связанный с новым делом,

воодушевление, порождаемое вызовами, и необходимость решения возникающих проблем. Все это заставляет меня утром вскакивать с постели. Это раскрепощает.

В то же время я в какой-то мере хочу плыть против течения. Мне не хотелось бы писать воодушевляющую и многообещающую книгу: дескать, у вас все легко получится. Я постараюсь нарисовать реалистичную картину. Я не только покажу вам путь к успеху, но и помогу избавиться от боязни возможных ошибок и избежать ненужных трат времени и денег.

Такова цель моей книги. Я собираюсь объяснить вам, как максимум через семь дней решить, работоспособна ли ваша идея, и определить, насколько она экономически обоснована. Моя главная задача — свести воедино все те процессы осмысления, которыми я сам пользуюсь каждый раз, когда изучаю новую инвестиционную возможность, и сформулировать вопросы, часто очень жесткие и неприятные, которые вам потребуется задать себе на каждом этапе пути. Я хочу, чтобы вы стали своим собственным «драконом» и смогли в конце концов решить: браться ли за этот проект или нет.

Почему семь дней? Все просто. Если вы верите, что Бог сотворил мир за неделю, то создание нового бизнеса не должно занять больше времени. Шутка. А если серьезно — ровно столько времени вам потребуется, чтобы определить скорость претворения вашей идеи в жизнь, структурировать ключевые решения, четко сформулировать цели и в конечном счете понять, следует ли вам всем этим заниматься. Очень легко сидеть и рассуждать о том, что вы хотели бы сделать: в этот момент идея все еще кажется великолепной. Пройдя все этапы, разбираемые в этой книге, вы сможете преодолеть инерцию и реально начать движение вперед. К концу седьмого дня вы, может быть, придете к выводу, что у вашей идеи на самом деле имеется коммерческий потенциал. Это очень здорово. Я буду этому только рад.

Если же по истечении этой недели, а то и раньше, вы решите, что ваша идея нерентабельна (всегда помните, что первая идея редко оказывается лучшей), это тоже будет очень важный вывод. Я считаю, что это не неудача, а победа, полезный результат: вы сэкономите много сил, средств и времени, приобретете опыт и перейдете к другой идее, которая, может быть, станет достойной воплощения в жизнь.

Ко всему сказанному я отношусь очень серьезно, поскольку хорошо знаю, что неправильный выбор может негативно повлиять на жизнь. Как-то в «Логово драконов» пришла женщина. Ей было уже за шестьдесят, но она великолепно выглядела для своего возраста. Наша гостя проработала в одной компании 40 лет, вышла на пенсию и на прощание получила от своего работодателя щедрое выходное пособие в размере 250 тысяч фунтов. Она была действительно умна и решила, что не станет сидеть без дела, а займется собственным бизнесом. Ей очень этого хотелось. Потенциальная предпринимательница рассказала нам о своей идее. Концепция оказалась очень интересной, но коммерчески совершенно нереализуемой. К сожалению, женщина проработала над ней уже 18 месяцев и потратила все выходное пособие — четверть миллиона. Оно, можно сказать, испарилось. «Логово драконов» было для нее последним шансом, но общение с экспертами лишь подтвердило, что идею реализовать нельзя. Если бы эта женщина пришла ко мне в тот день, когда получила чек от работодателя, и сказала: «Джеймс, я собираюсь начать собственный бизнес и обдумываю один вариант», я, возможно, прошел бы с ней все этапы, описанные в этой книге, помог задать правильные вопросы, и в конце концов она сама поняла бы, что этим ей заниматься не следует. Тогда у нее остались бы 250 тысяч фунтов, и она могла бы наслаждаться жизнью на пенсии. Однако, как это ни печально, она пошла другим путем. Она не задала нужных вопросов, и поэтому под старость ей придется тяжело.

Мои многолетние наблюдения свидетельствуют, что 95 процентов людей — а я сейчас говорю об очень опытных и умелых бизнесменах обоего пола, а не просто о новичках и молодежи — снова и снова совершают одни и те же ошибки. Дело в том, что они просто не знают, как лучше. Поверьте мне, я сам совершил все эти ошибки, но из каждой пытался вынести для себя полезный урок. Если вы создадите столько же компаний, сколько я, напишете столько же статей по этой тематике, пообщаетесь со столькими же людьми, чьи попытки в бизнесе окончились неудачно, и со столькими же преуспевшими, то научитесь разбираться в ключевых аспектах любого дела намного быстрее. Это ведь вопрос выживания. Поэтому я стараюсь во всем видеть положительные моменты.

Эта книга поможет вам сэкономить ваши деньги и месяцы или даже годы напрасно потраченного времени. Разумеется, я не собираюсь принимать за вас решения или выбирать путь в трудной ситуации. Я сделаю больше: предоставлю вам инструменты, которые помогут думать и принимать решения самостоятельно.

Как предприниматель я осознаю, что секрет успеха — не в готовности действовать решительно, но опрометчиво. Здесь нужен прямо противоположный подход: минимизация рисков. Поэтому, если вы поймете, как можно устранить ненужные риски, то сможете получать еще больше удовольствия от бизнеса.

Каждый совет, приведенный в этой книге, основан на моем личном опыте, который я накопил примерно за 30 лет активной жизни. За эти годы я учредил несколько компаний и очень многое прочувствовал на собственной шкуре.

Вы узнаете обо всех фундаментальных составляющих любого нового бизнеса независимо от его области и масштабов и получите в свое распоряжение инструменты, рычаги

и механизмы принятия ключевых решений, благодаря которым сможете создать работоспособную компанию.

После того как вы ответите на все сложные вопросы, которые зададите себе (а я постараюсь вам в этом помочь), то сможете создать бизнес, в который целесообразно вкладывать и энергию, и ресурсы, поскольку у него действительно будут шансы на успех. И тогда у вас получится войти в число тех десяти процентов бизнесменов, которым удастся его добиться.

Мне нужно лишь семь дней вашего времени.