

ЄВГЕН ЧЕРНЯК

BIG MONEY

ПРИНЦИПИ ПЕРШИХ

ВІДВЕРТО ПРО БІЗНЕС І ЖИТТЯ
УСПІШНИХ ПІДПРИЄМЦІВ

Київ
BOOKCHEF
2023

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

- 7** **ЄВГЕН ЧЕРНЯК**
*бізнесмен, учасник
top-100 Forbes; обіг компанії
\$1 млрд за рік*
- 27** **АЛЕКС КУПЕР**
*власник мережі ресторанів,
які обслуговують
500 тис. осіб щороку*
- 53** **ДМИТРО ДУБІЛЕТ**
*співзасновник банку без відділень
topbank із 1 млн клієнтів*
- 73** **ПАВЛО ВРЖЕЦЬ**
*співзасновник banda.agency,
володар «Каннських левів»*
- 97** **ВЛАДИСЛАВ ЧЕЧОТКІН**
*власник Rozetka, найбільшого
українського інтернет-магазину*
- 123** **ВАСИЛЬ ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ**
*власник активів на \$750 млн —
інвестгрупи UFuture та
технопарку UNIT.City*

147

В'ЯЧЕСЛАВ КЛІМОВ

*співзасновник найбільшої
української служби експрес-
доставки «Нова Пошта»*

171

АНТОН НЕСТЕРОВ

*співвласник найбільшої
в Гемптонсі компанії
з прокату лімузинів*

187

БОРИС ЛОЖКІН

*засновник медіахолдингу UMH
зі штатом 4000 осіб*

203

ВІТАЛІЙ АНТОНОВ

*засновник концерну
«Галнафтогаз»
із 400 заправними комплексами*



БІЗНЕСМЕН

УЧАСНИК ТОП-100 FORBES

**АВТОР НАЙПОПУЛЯРНІШОГО
НАВЧАЛЬНОГО КАНАЛУ
BIG MONEY НА YOUTUBE**

БІЗНЕС-СПІКЕР № 1 В СНД

ЄВГЕН ЧЕРНЯК

ПРОЕКТ BIG MONEY, БІЗНЕС ТА МОТИВАЦІЯ.
З ПУБЛІЧНОГО ІНТЕРВ'Ю.
ЗАПИТАННЯ СТАВЛЯТЬ 5 ТИСЯЧ УЧАСНИКІВ
БІЗНЕС-ФОРУМУ В МІНСЬКУ

ЩО ПЕРВИННЕ – УСПІХ ЧИ ВПЕВНЕНІСТЬ У СОБІ?

Упевненість у собі — потім успіх. Аби хтось повірив у вас, маєте спершу повірити в себе. Чи зможуть інші належно цінувати ваш продукт, якщо ви самі в нього не вірите?

ЯКЕ ЗНАЧЕННЯ МАЄ ПАРТНЕРСТВО? ЧИ МОЖНА САМОТУЖКИ СТВОРИТИ УСПІШНИЙ БІЗНЕС?

Перед вами — відповідь на це запитання. Я на сто відсотків володію бізнесом, не маю компаньйонів. Це не доводить, що саме так — правильно, адже існують різні моделі бізнесу. Та якщо у вашій справі неможливо обійтися без партнера,

обирайте людину, здатну вас розвивати. Якщо партнер вас не розвиває, негайно припиняйте взаємини, що деградують.

Ваш партнер має бути сильнішим, розумнішим і передбачливішим. Тоді партнерство має сенс. У моєму випадку такої людини поки що не знайшлося. Сподіваюся, у майбутньому в мене з'явиться стратегічний інвестор — велика міжнародна компанія.

ЯК ЗАЛУЧИТИ ПОКУПЦЯ АБО КЛІЄНТА?

Щирістю. Є просте, зрозуміле для клієнта повідомлення: ви з ним абсолютно відверті. Чи то лихо, чи радість — у чому завгодно. Коли в бренд вірять, йому будь-що пробачать. Якщо завтра з «Кока-Колою» станеться щось неймовірне, багато споживачів навіть не помітять цього, тому що вже сто років люблять цей бренд. Важливі бренди, які несуть любов. Якщо ви це можете робити — вам поталанило, ви мільярдер.

ЧИМ ВИ ЗАЙМАЄТЕСЯ У СВОЇЙ КОМПАНІЇ?

Щодня працюю над визначенням цінності кожного співробітника для мене та моєї компанії. Якщо співробітник додає бренду вартості, я ніколи його не відпущу, а розвиватиму, вкладатиму в нього енергію, силу, кошти й час. Та якщо від появи чи відсутності цього менеджера в офісі нічого не змінюється, доходжу висновку: він мені не потрібен, тому що витрачає мої гроші. Він — моя проблема, а не досягнення.

Щоразу, коли виникає проблема, я стаю на місце менеджера. Сьогодні працюю логістом, завтра — експедитором, післязавтра — промоутером. Я знаю ДНК своєї компанії та кожен її процес.

Моя порада: коли вашому співробітникові щось не вдається, переадресуйте на себе його електронну пошту й телефон, але заздалегідь попередьте його про це. Ви з подивом виявите, що за тиждень йому не надійшов жоден дзвінок, а на пошту він отримав лише зо дві якісь розсилки.

Дев'яносто вісім відсотків наших підлеглих в офісі нічим не зайняті, крім імітації бурхливої діяльності. Від того, що вони вийдуть на роботу, нічого не зміниться. Дослухайтеся моєї поради — й на вас чекатимуть дивовижні відкриття.

ЧИ ВТРАЧАЛИ ВИ ВІРУ В СЕБЕ Й У СВІЙ БІЗНЕС?

Ніколи. Поясню. Що таке віра в себе? Це коли ви розумієте: є щось важливіше за побоювання, які оточують вас. Родичі кажуть: «Нічого не вдасться, не вплутуйся в це». Колеги під час нарад без упину втлумачують: «Ні», «Це неможливо».

У відповідь на кожну пропозицію ви чуєте: «Ні, це не вдасться».

Ваше завдання — поставити собі мету, яка перекреслить усі заперечення. Що додає компанії величі? Мета. Не слід мати на меті перемогу на вузькому терені, розширюйте завдання до глобального масштабу — світового лідерства.

Прийдіть завтра в офіс о дев'ятій ранку, зберіть колектив і скажіть: «Я ухвалив рішення: станемо світовим лідером». Якщо співробітники не викличуть швидку медичну допомогу, матимете три хвилини для пояснення, чому саме ви цього прагнете.

Далі перед вами проляже довгий шлях, та якщо ви й не станете світовим лідером — точно сягнете за межі свого міста, країни й, можливо, навіть континенту. І станеться це тому, що у вас буде велика мета. Ліпше цілитися у досконалість і не влучити, ніж влучно поцілитися в недолугість.

ЯКІ САМЕ БУДЕННІ СПРАВИ ДАЛИ ВИСОКІ РЕЗУЛЬТАТИ?

Я вірив, що мені все вдасться. Щодня. Щосекунди. Я з маленького провінційного українського міста, народився на околиці, закінчив звичайну школу.

Щоби заповнити свій перший гуртовий склад, продав автомобіль і, коли вперше прийшов до цього складу, сказав людям, які стояли поряд: стану світовим лідером. Уявляєте, що вони говорили поза очі, як називали мене потім у «курилці»? А нині мій бренд — третій у світі. І я й далі кожен свій день починаю з віри: справжній успіх — ще попереду.

ЗВІДКИ ВИ ЧЕРПАЄТЕ ЕНЕРГІЮ?

Рекомендую біг. Сьогодні біг крос Варшавою, завтра бігтиму Львовом.

Важливий здоровий спосіб життя. Ваш організм — ось головний ресурс. Для готовності щомиті долучатися до розв'язання важливих завдань маєте бути психологічно й фізично здорові.