

Вячеслав Семенчук

АВТОР БИЗНЕСА

От идеи до свершения

Москва

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»

2015

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

Оглавление

Оглавление	5
Благодарности.....	7
Предисловие.....	11
Глава 1. Бизнес как образ жизни.....	14
Глава 2. Что такое «стартап»?	38
Глава 3. Как найти стоящую идею?.....	63
Глава 4. Как легко собрать команду?	91
Глава 5. Как проверить бизнес-модель?.....	118
Глава 6. Как быстро сделать продукт.....	140
Глава 7. Как работать со СМИ?.....	161
Глава 8. Как выигрывать конкурсы?	184
Глава 9. Как привлечь инвестиции?.....	201
Глава 10. Как стартап сделать бизнесом?.....	227
Глава 11. Как удержать бизнес?.....	246
Глава 12. Как выгодно продать бизнес?	260

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

Послесловие.....	272
Словарь стартапера.....	275
Советую прочитать.....	278
Информация об авторе	280

Глава 1

Бизнес как образ жизни

Зачем они это делают?

Я полагаю, что мой долг — делать деньги, еще больше денег и использовать сделанные деньги во благо своих близких, как велит мне моя совесть.

Джон Рокфеллер, предприниматель,
первый долларовый миллиардер

Все делают ЭТО. Абсолютно все. И ваша тетя, и троюродный дядя, о котором вы, может быть, слыхом не слыхивали. Даже ваши прапрадеды и прапрабабушки делали ЭТО. И вы делаете. Да что там говорить — 90 % населения земного шара только ЭТИМ и занимаются.

Думаете, я говорю о сексе? Ошибаетесь. Я о деньгах. Люди постоянно зарабатывают деньги или размышляют, где и как заработать, чтобы полегче и побольше. Если не заработать, то занять, украсть или подделать. Деньги, деньги, деньги. Богатство, крутые машины, отдых на тропических островах, успешность и благополучие в любой сфере жизни — все ЭТО тоннами льется на нас. Все наполнено ЭТИМ: экраны телевизоров, сайты, социальные сети, разговоры людей рядом. Мы впитываем ЭТО каждый день.

[>>>](http://kniga.biz.ua) Купить книгу на сайте kniga.biz.ua

Мы раздражаемся, выходим из себя, пребываем в постоянном стрессе. Кто-то может сказать, что ЭТО плохо, но все равно никогда не откажется поучаствовать в гонке. Кто-то считает, что много ЭТОГО честным способом не добудешь, но все равно пытается — как умеет. Из-за ЭТОГО каждый день грабят и убивают людей. Из-за ЭТОГО рушатся семьи и отношения между, казалось бы, неразлучными друзьями. Многие называют ЭТО злом вселенского масштаба!

Деньги нужны всем. Большую часть жизни мы тратим именно на зарабатывание. Так почему бы не использовать эффективные, простые, веселые и приятные способы? Основатели стартапов и бизнесмены так и делают: они богатеют, с интересом и удовольствием работая над собственными проектами.

Они тусуются на гламурных вечеринках круглые сутки напролет, отрываются на полную катушку на стартап-уик-эндах и конкурсах, имеют кучу фанатов, ездят по границам и получают много денег, которые в ином случае достались бы кому-то другому. Причем делают все это одновременно, не снимая с лица голливудскую улыбку. Настоящие супергерои! Многие их видят именно такими, ведь кому не хочется верить в супергероев?

Отбросим лишний пафос, предрассудки, журналистскую желтизну. Будем честны. Достаточно один раз взглянуть на Марка Цукерберга, создателя Facebook, чтобы понять простую вещь: не нужно быть ни суперменом, ни мачо, чтобы заработать миллиарды на своем стартапе и стать всемирно известным человеком. Нужно просто много работать. Хотеть и делать.

В один прекрасный день я запустил стартапы My-Apps.com и Life-pay.ru. Так вот, с тех пор у меня нет времени вытащить

титановые болты и пластинки из ноги, давно зажившей после перелома. Так и хожу с ними до сих пор — на полтора года дольше, чем нужно. Все потому, что, лежа в больнице, загорелся идеей стартапа конструктора мобильных приложений, а в процессе запуска у меня появилась вторая, еще более перспективная идея — создать сервис LifePay. И я начал реализовывать две идеи одновременно.

Занявшись обоими проектами, забыл обо всем на свете. Хотелось как можно быстрее воплотить идеи в жизнь. Настоящее безумие! Однако очень приятное и вдобавок принесшее неплохие деньги.

Стартапы — не первый мой бизнес, поэтому упорная работа над новыми проектами оказалась не в тягость, а в радость. Я знал, что и как надо делать, поэтому наслаждался процессом. А вот новички часто бывают удивлены различными поворотами сюжета и, что еще хуже, сами активно усложняют себе жизнь.

Поймите с самого начала, чтобы потом обойтись без неприятных сюрпризов: в бизнесе, как и в театре, есть сцена, а есть закулисье. «На сцене» бизнесмены красивы и респектабельны, поэтому «зрителям», то есть людям вне бизнеса, кажется, будто у них *все и всегда* идет как по маслу, что они с большим успехом делают все, за что бы ни взялись.

В театре, чтобы раз в неделю два часа блистать на сцене, нужно каждый день тренироваться по полсутки. Чтобы запустить прибыльный стартап, тоже надо тренироваться и, возможно, не раз запускать пробные проекты. И да, неудачи неизбежны. Ни одна тренировка не проходит идеально и не дает мгновенного результата. Годы тренировок сначала — победа потом.

Многие так не хотят.

Большинство людей рассказывают о своих трудностях налево и направо, ища тех, *кто решит их проблемы*. Предприниматели — те, кто проблемы *решает*. Это отдельный тип людей, самостоятельно преодолевающих свои трудности. При чем для них это даже не проблемы, а только часть обыденных бизнес-задач.

В душе каждый хочет быть богатым, но мало кто готов рискнуть комфортом и кажущейся стабильностью наемного работника, чтобы осуществить желаемое. Бизнес всегда непредсказуем, и даже идеально продуманный и проработанный проект может провалиться сразу после старта. Или через несколько лет. Бизнес — это риск, но, рискнув, можно получить очень много денег и незабываемых впечатлений.

Нет другого способа приобрести нужный опыт, кроме как запустить собственный проект. Теоретическую базу вам даст эта книга, а практиковаться придется в полевых условиях. Только рискуя и запуская проекты, вы нарастите мышцы, как спортсмен перед соревнованиями, на которых потом — очень может быть! — получит золотую медаль.

Бизнесмен — это человек, готовый рискнуть. Начать без гроша в кармане или, наоборот, уволиться из компании, отказавшись от шестизначной зарплаты. Почему? Чтобы заработать больше, значительно больше, да вдобавок иначе, чем сейчас! А это возможно, если у вас есть собственный проект. Идея, которую страстно хочется воплотить в жизнь. Потому что хочется жить свободно, работая по своим правилам.

Люди занимаются бизнесом, потому что им нравится. Они не мучаются, а наслаждаются бизнес-процессами. Иногда,

конечно, и мучаются, но не больше, чем другие, зато отдачу получают на порядок большую.

Бизнес — это образ жизни. Подходит ли он вам, решаете только вы. Если нет — это нормально. Но все равно стоит попробовать себя, чтобы знать точно: годится или нет.

Успех в любом деле, далеко не только в бизнесе, — не только упорный труд, план, команда, идея. Это нечто больше: энергия, исходящая от основателя. Без нее невозможно построить растущий и развивающийся бизнес. Разве что палатку на рынке поставите, и на этом все. Бизнесмен — это человек с определенным способом мышления и образом жизни.

Не так давно бизнесменов в нашей стране называли спекулянтами и сажали в тюрьму. Сегодня их уважают и ставят в пример другим, пытаясь понять, кто они: особый вид homo sapiens или обыкновенные люди, которым просто повезло оказаться в нужном месте в нужное время? Давайте попробуем разобраться, тем более что желающих стать бизнесменами становится все больше.

В конце 2013 года служба исследований российской компании интернет-рекрутмента HeadHunter выяснила: каждый второй офисный работник в России хочет открыть свое дело, причем большая часть опрошенных готовы вложить собственные деньги как раз в стартапы. С опытом дела обстоят иначе — только пятая часть желающих вложить деньги в стартап уже рискнули это сделать*. Интересно, почему?

* HeadHunter. Каждый второй хочет открыть свое дело // hh.ru. URL: <http://hh.ru/article/14314>. — Прим. авт..

Оставьте в покое свои недостатки

Я посредственность. Особенно как предприниматель. Мы все не можем быть великими креативщиками. Мы просто хотим заниматься бизнесом, зарабатывать деньги, растить детей и пытаемся быть счастливыми.

Джеймс Альтшулер, управляющий
директор фонда Formula Capital, инвестор,
предприниматель, писатель

Как же так? Как же так — у всех получается, а у меня нет? Этот сакраментальный вопрос задают себе девять человек из десяти, причем ежедневно из года в год. Минуточку. Во-первых, разбейте сложный вопрос на несколько простых. Что именно получается у всех? Как получается? Почему? Что конкретно не выходит у вас?

Во-вторых, постарайтесь увидеть успехи других глазами дотошного критика, а не завистливого нытика. Сразу много прояснится, гарантирую. Например, вы поймете, что рядом с вами такие же люди, как вы, а не полубоги, решающие любой вопрос щелчком двух пальцев. И что вы не такой уж неудачник, как вам кажется в минуты отчаяния или в прекрасном, но бесполезном состоянии «хочу все и прямо сейчас». Успешные люди очень разные. Нет двух не то что одинаковых — просто похожих. И начинают все в разных условиях, с разным багажом.

Новички и те, кто только задумался о своем бизнесе, часто боятся действовать, слишком долго сомневаются, тянут резину. Размышления в стиле «я слишком молод», «я слишком стар», «я слишком скромненький», «я не лидер», «у меня нет времени»,

«я сделаю это позже», «я сначала доведу изобретение до совершенства» и т. п. — всего лишь оправдания для бездействия. Они появляются по одной причине: у страха глаза велики.

На самом деле бизнесом может заниматься любой человек, который этого очень хочет. Хотеть — единственное важное условие. Вы можете быть ленивы, иметь много недостатков, у вас может быть пусто в карманах, но ничто из перечисленного не мешает создать успешнейший стартап. Мало того, как раз недостатки могут помогать вам в бизнесе, подсказывая гениальные решения, до которых не додумались более «совершенные» люди. Именно поэтому важно не только верить в себя, но и хорошо себя знать.

Молодость — это взгляд в будущее, и притом незамысленный. Зрелость — это опыт, мудрость и знание жизни, а опыт приходит с практикой. Мы все это прекрасно понимаем, когда речь идет о других, но перестаем понимать, как только начинаем размышлять о себе — несчастном, неумелом, ни на что не способном, слишком старом (молодом, толстом, худом, низкорослом, высоком, рыжем и т. д.).

Вы неорганизованный человек и поэтому не можете начать бизнес? Неорганизованность не помеха. Вы же находите время и силы на то, например, чтобы поесть. Находите, находите, не отпирайтесь, о чем свидетельствует факт, что вы до сих пор не умерли с голоду. Когда, что называется, припрет, появятся время, силы, возможности сделать то, что нужно для выживания и развития бизнеса. Даже лень не мешает. Она ведь исчезает, как только возникает что-то интересное. С другой стороны, именно лень заставляет искать (и находить) самые эффективные решения.

Нужно быть экстравертом, рубахой-парнем, душой компании, чтобы достичь успеха в бизнесе? Нет и еще много раз нет.

Далеко не каждый успешный бизнесмен любит шумные многолюдные компании. Как раз наоборот. Джим Коллинз вместе со своей командой пять лет исследовал компании, достигшие самых выдающихся финансовых результатов, и пришел к выводу: лидеры этих компаний чаще всего скромны и даже застенчивы*.

То, что вам кажется слабостью или недостатком, в реальности может оказаться самым сильным преимуществом. Великие идеи и решения любят тишину. Если вы предпочитаете размышлять о чем-то в одиночестве вместо того, чтобы тусоваться с коллегами до утра, шансы придумать что-то уникальное и стоящее у вас такие же, как и у человека, который постоянно общается с десятками и сотнями людей.

Стратегии продаж нужно тщательно продумывать на основе подробного маркетингового анализа. Кричать на улице «купите у меня, купите» не придется (разве что вы решитесь сделать несколько упражнений, необходимых для быстрой проверки вашей идеи в полевых условиях), так что скромность (если вы скромны) тоже не мешает преуспеть. Далеко не каждый настойчивый и активный человек может стать хорошим бизнесменом (а вот распугать клиентов и партнеров чрезмерной активностью — запросто).

Многие успешные, богатые и знаменитые люди не уверены в себе. Не будем рассуждать, хорошо это или плохо. Главное, что неуверенность не помешала им стать успешными, богатыми и знаменитыми. Как у них получилось? Они просто делали вид, что уверены. *Сначала вы притворяетесь тем, кем не являетесь, потом становитесь тем, кем хорошо притворялись.* Попробуйте. У меня в свое время сработало.

* Коллинз Дж. От хорошего к великому. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. — Прим. авт.

Часто новичков останавливает ветер в карманах. Но бизнес как раз и делается для того, чтобы заработать. Если бы отсутствие или нехватка денег были причиной не начинать бизнес, его почти никто не начинал бы. Кстати, если вас останавливает отсутствие денег, не хотите ли вы сказать, что если бы они у вас были, вы обязательно занимались бы бизнесом? Поздравляю, значит, бизнес — ваше призвание, а своему призванию люди верны независимо от толщины кошелька. И даже вообще без кошелька. В 14 лет у меня был компьютер (спасибо родителям за подарок на день рождения) и небольшое количество карманных денег на колу и чипсы, что не помешало мне уже через полгода зарабатывать \$5000 ежемесячно.

Кстати, даже если у вас нет денег, перестаньте вести себя как бедняк. Есть большая разница между человеком, у которого нет денег, и человеком, который мыслит как бедный. Не зря существует пословица: «Богатые не становятся бедными, богатые разоряются». Даже разорившись, они продолжают мыслить иначе, чем бедняки, поэтому чаще всего снова достигают финансового благополучия. У них получается, потому что они уже знают, как заработать, сохранить и преумножить средства, у них все еще остаются полезные связи и огромное желание взять реванш.

Ах, у вас нет опыта! Что ж, серьезный аргумент. Просто убийственный. Долго вы собрались ждать, пока опыт к вам придет? Спешу вас разочаровать: он не придет сам. Опыт ведения бизнеса появляется только в процессе ведения бизнеса. Его нужно накапливать, наращивая годами.

Лет пять осознанной практики, как уверяют исследователи успеха, — и вы станете профессионалом в любой выбранной сфере деятельности. Чем раньше начнете, тем быстрее

почувствуете себя компетентным, а ощущение компетентности крайне полезно — это горючее мотивации.

Успех притягивает успех, поэтому важно начать с чего угодно, лишь бы добиться первого положительного результата. Ни один MBA не принесет вам пользы больше, чем реальная практика! Эрик Рис, автор концепции бережливого стартапа, так и говорит: «Если главная цель предпринимателя — создать организацию в условиях чрезвычайной неопределенности, то его главная функция — учиться»*.

Учиться придется всю жизнь, но чем больше вы знаете, тем проще новые знания укладываются в голове, дополняя уже созданную картинку устройства мира новыми красками и деталями. Профессионалы в любой сфере деятельности, даже если они наемные работники, постоянно учатся. Если вы хотите делать что-то очень хорошо, у вас нет другого пути, кроме как все время повышать уровень мастерства. А научиться можно всему, даже лидерству. При необходимости, конечно.

Вы вполне можете выбрать для себя другой вариант: найти партнера (сооснователя стартапа), умеющего зажигать сердца людей, вести их за собой. Он будет лидером в коллективе, публичной персоной, пиарящей ваше совместное детище на весь мир, а вы — его идейным вдохновителем. Постоянно ищите учителей, советников, помощников, которые будут направлять вас на путь истинный и делать часть вашей работы.

Если вы много думаете о своих недостатках и о том, чего у вас нет, скорее всего, власть над вашим мышлением захватили самые вредные тараканы. Чем больше вы их слушаете, тем больше власти над вами они получают, и в какой-то момент уже слышно только их противные голоса.

* Рис Э. Бизнес с нуля. М.: Альпина Паблишер, 2013. — Прим. авт.

«Своими тараканами» люди ласково называют убеждения, установки, верования, мысли и чувства, которые мешают жить полноценной жизнью. У кого-то найдется парочка-другая этих насекомых, у кого-то их сотни, если не тысячи. Но они точно есть у всех, даже не сомневайтесь. Мы отличаемся друг от друга не количеством тараканов, а умением ими управлять. Кто умеет — тот на коне, а кто не умеет — сам служит конем... для тараканов. Учитесь управлять ими!

Слишком много думать о своих недостатках — вот единственный реальный недостаток. Хотя... эта проблема есть у многих людей. Вы можете решить ее одновременно и для себя, и для других, чтобы на этом еще и заработать. Задайтесь целью сделать что-то, что помогает людям быстро переключаться на созидающие мысли, и, возможно, это и будет то самое гениальное решение, которое прославит вас на весь мир.

Учимся по ходу дела

Голова у человека должна варить хотя бы для того, чтобы ему не поджарили задницу.

Стас Янковский, юморист

Свою первую дизайн-студию Moscow Design я открыл в 14 лет. Идея и партнер появились неожиданно. По дороге в детский лагерь, в поезде, я случайно познакомился с Никитой Горбуновым, который оказался классным начинающим художником. Это знакомство было первой счастливой случайностью, которой я быстро, без лишних раздумий воспользовался.

По возвращении из лагеря мы с Никитой начали вместе делать сайты на дому. К нам, обычным московским школьникам,

[>>>](http://kniga.biz.ua) Купить книгу на сайте kniga.biz.ua

приезжали крутые парни в малиновых пиджачках и давали кто тысячу, а кто и три тысячи долларов наличными — по тем временам огромные суммы (и не только для школьников). Ощущения были просто... нет, они непередаваемы!

Дальше появился офис и сотрудники, бизнес начал расти и развиваться. Все закрутилось-завертелось, но не только потому, что нам повезло встретиться. Мы много работали ради того, чтобы не упустить удачу в дальнейшем. Уже тогда я понял одну вещь: для бизнесмена очень важно замечать и использовать счастливые случайности.

Разве мы умели тогда делать бизнес? Нет. Но мы хотели и потому делали. Всему можно и нужно учиться по ходу дела. Чем меньше знаешь, тем меньше мучаешься лишними вопросами, а просто работаешь, накапливаешь опыт, развиваешься, профессионально и личностно растешь.

Жизнь — это и есть школа. Без парт, доски, учебников, звонка на перемену. Иногда без возможности пересдать экзамен и перейти в следующий класс. А невыученные уроки задаются снова и снова, значительно жестче, чем в обычной школе. Это всем хорошо известный принцип граблей: вы на них будете наступать, пока не научитесь обходить, ломать, пользоваться ими и т.д. И вы обязательно научитесь, если станете активно действовать, потому что знание как вода — просочится куда угодно. Даже в мозг.

Если вам повезло и у вас прирожденный талант к бизнесу, его все равно нужно оттачивать практикой. Трудолюбивый человек без ярко выраженного таланта способен многого добиться упорством и настойчивостью, а талантливейший может по глупости и ветрености все пропить (в прямом и переносном смысле этого слова), растерять идеи и связи.

Давайте поговорим о том, что желательно знать и уметь основателю стартапа, чтобы превратить его в прибыльный бизнес, а себя — в успешного, богатого, довольного жизнью удачливого человека.

Вот, по моему опыту, самые важные для бизнесмена умения и навыки:

- использовать счастливые случайности;
- договариваться о взаимовыгодном сотрудничестве;
- планировать дела, время и результаты, которых хочется добиться за определенное время;
- управлять собой, своими тараканами, командой, временем, делами, идеями, стартапом, бизнесом и всем остальным;
- видеть главное в работе, в людях, в поступающей информации;
- постоянно наращивать полезные связи и окружать себя людьми, которые побуждают к личностному росту и развитию и помогают строить бизнес;
- приспосабливаться к быстро меняющемуся миру, то есть быть гибким в планах, решениях, поступках, потому что выживают не сильнейшие, а более приспособленные;
- находить ответы на любые вопросы;
- сомневаться во всем и всегда иметь запасной вариант.

Все время учиться, узнавать и делать что-то новое придется еще и потому, что в стартапе, как и в бизнесе в целом, многое зависит от личности основателя. Основатель должен быть идеологом, психологом, маркетологом, другом, лидером, маньяком, создателем. Он должен вникать во все нюансы

на каждом этапе разработки продукта, разбираться в менеджменте, маркетинге, пиаре, в людях, чтобы нанимать толковых сотрудников, словом, быть универсальным организмом.

При этом не нужно все знать и уметь самому. Знания могут быть у двух-трех основателей стартапа, хотя вы обязательно многому друг у друга научитесь. С остальным точно так же: не надо все делать самому, достаточно создать команду людей, умеющих то, что необходимо для бизнеса. Важнее всего уметь использовать счастливые случайности, что меня выручало множество раз.

Например, первого инвестора для стартапа My-Apps.com я нашел совершенно случайно. Второго, кстати, тоже. Первый — Игорь Мацанюк, глава фонда In Mobile Investments (IMI.VC). С ним я познакомился задолго до того, как у меня появилась идея. Так совпало, что до виртуального знакомства с ним я активно играл в онлайн-игру «Территория» и отправлял много предложений на официальную почту, а Игорь, один из создателей, случайно синхронизировав все контакты из почты, добавил меня в Skype. Однажды он запустил розыгрыш iPhone 4; кроме смартфона, победителю было обещано личное знакомство за чашечкой кофе.

Для участия в розыгрыше нужно было угадать изменения курса акций Apple на следующий день с погрешностью не более 5 %. Я набрал первую цифру, которая пришла мне в голову, и... выиграл iPhone вместе с возможностью лично познакомиться с Мацанюком! iPhone мне передала его помощница, личной встречи не случилось, но я «забронировал» себе чашечку кофе.

Через неделю после того, как пришло решение создать My-Apps, я узнал из газет, что Игорь открыл венчурный фонд IMI.VC, специализирующийся на инвестициях в мобильные

разработки. Конечно же, несмотря на костыли (я только вышел из больницы, где лежал со сломанной ногой), я тут же попрыгал пить обещанный кофе. Повезло воспользоваться шансом и познакомиться с человеком, который мог вложить деньги в мою идею и многому меня научить.

Если вы будете общаться с людьми, могущими оказаться вам полезными, и научить тому, что нужно знать для развития бизнеса, счастливые случайности начнут все чаще происходить, а вы все чаще станете их замечать. Важно «крутиться» в правильной среде, где все пропитано возможностями. Сделайте так, чтобы ничто не мешало вам вовремя подмечать и использовать их.

На планировании спотыкаются многие новички. Они или ничего не планируют, что смертельно опасно для выживания бизнеса, или планируют очень подробно, что... так же смертельно опасно. С одной стороны, детальность в планировании позволяет сконцентрироваться на том, что необходимо сделать, с другой — мешает смотреть на мир широко открытыми глазами.

План должен быть очень кратким, тезисным. Составление подробных планов — пустая трата времени и сил основателей стартапа, поскольку в любой план жизнь всегда вносит коррективы. Если у вас не получается следовать собственному плану, это не вы дурак, а план неправильный. Правильный план работу облегчает, неправильный — портит все. В правильном плане есть место для импровизации и неожиданных поворотов судьбы: это его отличительная черта и обязательное условие.

Представьте, что вам подвернулась счастливая случайность, например, инвесторы сами нашлись и дают денег на новый бизнес, а тут вы такой деловой с оргайзером наперевес: «Нет, извините, у меня по плану привлечение инвестиций

только через месяц». Смешно? Но многие так и поступают: смотрят в план каждые пять минут, не замечая, сколько уникальных возможностей упускают. Чаще сверяйтесь с конечными целями, а не с планом и учитесь ловить момент — это умение в несколько раз повышает шансы на успех.

Принципы, а не факты

*Знание некоторых принципов легко возмещает
незнание некоторых фактов.*

Клод Гельвеций, философ

Как у вас обстоят дела со сложением, скажем, в пределах «1 + 1»? Хорошо? Даже отлично? Так я и думал. Теперь следующий вопрос. Знаете, в чем главная идея Twitter'a? Краткое сообщение + интернет. Каждая из этих двух идей по отдельности (интернет и краткое сообщение) не связана с другой, да и оригинальностью не отличается. Тем не менее, когда их соединили, получился успешный стартап. Уже после этого концепция была дополнена интеллектуальным средством массовой информации, но в ядре идеи — простое соединение интернета и краткого сообщения!

Таких примеров миллионы. Берете две разные, хорошо известные, придуманные задолго до вас идеи и делаете нечто новое на их основе. Сложно? Согласитесь, что не особо, если вы знаете принципы поиска идей.

Несмотря на новые технологии, принципы создания и развития прибыльного бизнеса остались такими же, какими были всегда. Технологии новые, но принципы успеха стары как мир. В этом один из секретов: вам нужно знать не так много, как кажется. Только самое важное.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

А самое важное — принципы (законы, основы) создания прибыльного бизнеса в целом и стартапа в частности, поскольку они заменяют миллион фактов. К тому же миллион фактов запомнить все равно не получится, а действуя в соответствии с принципом, можно найти тысячи собственных уникальных решений. Принципы направляют и, в отличие от конкретных способов и методов решения проблем, дают возможность адаптировать решения под конкретные ситуации, проявляя гибкость.

Кстати, изучать принципы, а не факты — тоже принцип, принцип успешного обучения. Это не значит, что не нужно изучать факты. Обязательно нужно, чтобы понять действие принципов. Метод кейсов (обучение на разборе реальной проблемы и способа ее решить) — один из самых действенных, и я его вам всячески рекомендую. Главное — не путать причины и следствия в стиле «ветер дует, потому что деревья колышутся». Помните, что сначала принципы, а потом факты.

Два других важных принципа обучения — обучение у лучших специалистов в своей области и осознанная практика. Учитесь лично и читайте книги, после чтения не кладите их на полку (и не удаляйте из читалки), а выписывайте самые важные положения, чтобы тут же проверить их в полевых условиях. Никакое чтение не поможет, если после него вы не начнете применять знания. Отсюда главный принцип успешного обучения — практика, практика, практика.

Принцип успешной практики — осознанность. Для этого нужно знать и понимать, что, для чего, почему и как вы делаете, а также максимально концентрироваться на задаче, получать обратную связь и исправлять допущенные ошибки. Каждую задачу нужно выполнять неоднократно, чтобы закрепить

результат обучения и дойти до определенного уровня мастерства.

Со временем вы научитесь безошибочно выполнять большинство рабочих задач и быстро решать рабочие проблемы, интуитивно принимая правильные решения. Сомневаетесь? Проверьте на практике.

Восхитительный провал

*Есть решения, после принятия которых тараканы
в голове аплодируют стоя.*

Альфред Хичкок, кинорежиссер, писатель

У англичан есть хорошая поговорка: «Самое темное время суток — перед рассветом». Многие бизнесмены не могут дождаться «рассвета» в бизнесе и сдаются за шаг до первого результата, поскольку им кажется, что навалившиеся проблемы никак невозможно решить и остается только одно — бросить это проклятое дело.

В этом нет ничего удивительного, если учесть скачкообразность (неравномерность) любого развития. Сначала идет накопление потенциала, когда внешне ничего не происходит, ничто толком не удается и вы начинаете размышлять в стиле «все кончено», но вдруг, буквально в один момент, все меняется: вы делаете резкий скачок вперед и оказываетесь на новом, высшем уровне вместе со своим бизнесом.

Конечно, иногда решение оставить конкретный бизнес действительно оправданно. Если кобыла сдохла, приходится с нее слезать, каким бы горячим ни было желание продолжать галопировать. Но чаще люди сдаются преждевременно, потому что не верят в успех.

Конечно, не всегда желание и вера имеют решающее значение. Часто самое главное — накопленный опыт и знания, близость опытного человека, с которым можно посоветоваться или разделить выполнение бизнес-задач, финансовый резерв и прочие важные вещи.

При желании вы всегда найдете более опытного человека, который даст вам несколько советов по любому вопросу, касающемуся развития вашего стартапа. Например, в рамках проекта semenchuk.com я постоянно принимаю заявки на осмотр новых стартапов. Ко мне обращаются сотни стартаперов с тысячами самых разнообразных вопросов, и ответы на них часто очевидны для всех, кроме новичков. Иногда достаточно задать правильный вопрос правильному человеку, чтобы избежать краха.

Первый бизнес чаще всего проваливается как раз из-за нехватки маркетинговых, финансовых и управленческих знаний у основателей и ключевых членов команды*. Когда знаний и навыков не хватает, вы не можете ничего сделать, чтобы поставить на ноги или реанимировать бизнес. Вам не поможет даже отчаянная вера в себя и огромное желание решить проблему, потому что вы не знаете, как и где (у кого, с кем) искать решение.

Более того, недостаток знаний у основателя или других членов команды губителен для мотивации. Когда долго нет положительных результатов, желание что-то делать быстро исчезает, остается только разочарование, поэтому крайне важно накопить знания до того, как пройдет первичный заряд энтузиазма.

* Семен Плетнев. Epic fail. Главные причины неудач в бизнесе // URL: <https://kontur.ru/articles/170>. — Прим. авт.

Эдвард Деминг, американский ученый и автор теории менеджмента, в 1940–1950-х годах учивший японцев методам контроля качества, на своих семинарах наглядно демонстрировал связь знаний и мотивации с помощью двух десятков шариков для пинг-понга.

В темный мешочек он прятал два десятка шариков, половину красного, половину белого цвета, а потом предлагал участникам семинара, среди которых почти все были генеральными директорами и топ-менеджерами, вытащить вслепую только красные шарики.

Чтобы мотивировать человека на успешное выполнения задания, Деминг обещал деньги и другие материальные блага, продвижение по службе, социальный статус и почет. Он хвалил и убеждал, что верит в успех, поэтому удача придет обязательно. Он даже грозил штрафом. Все тщетно. Никто так и не смог вытащить все десять красных шариков.

Причина проста: люди не видели цвета шариков, поэтому вынимали те, что попадались под руку. Естественно, часть красные, часть белые. Когда сама рабочая система, как условия этого задания с шариками, не дает возможности действовать эффективно, когда вы не знаете, что делаете и что нужно делать, ничто не поможет.

Больше учитесь, а потом снова и снова пробуйте создать прибыльный бизнес. Чтобы избавиться от преград, чаще спрашивайте себя: «Какую ошибку я постоянно повторяю? На каком этапе мой бизнес приказывает долго жить? Что я делаю не так? Что я могу (должен) сделать иначе?»

Если в первый раз не получилось, чтобы не потерять мотивацию, сделайте из трагедии комедию: «О, какой это был восхитительный провал! Лучший в мире! Таким никто не может похвастаться — зуб даю!» Юмор — отличное лекарство

от хандры, поэтому попробуйте высмеять свои проблемы, и они покажутся вам малюсенькими, решаемыми на «раз-два».

К тому же, перебрав варианты, даже самые фантастические, вы действительно можете придумать способ превратить провал в успех: «Я обязательно напишу об этом в своей будущей книге и когда-нибудь расскажу внукам, но сначала сделаю отличный кейс для обучения персонала. Да я на этом провале еще кучу денег заработаю! Кстати, как использовать этот восхитительный провал с выгодой для себя прямо сейчас?»

Важно помнить еще кое-что. Вы могли все сделать правильно. Возможно, вам просто не повезло. Такое случается чаще, чем мы привыкли думать. Бизнесмен может делать все от него зависящее, но случайно разминуться с нужным человеком, попасть в начало финансового кризиса или изменения законодательства, заболеть или... да что угодно может произойти и помешать в создании успешного бизнеса. Именно поэтому обязательно сделайте следующую попытку.

Выбор без выбора

*Не уверен, должен ли я сомневаться,
чтобы начать, но я уверен, что не должен
останавливаться.*

Уинстон Черчилль, политик, военный, писатель

*Не переживайте из-за неудач. Ведь достаточно
выиграть всего однажды.*

Дрю Хьюстон, основатель Dropbox

После первого провала некоторые отказываются от намерения заниматься бизнесом, а другие делают вторую попытку,

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

третью, четвертую... Нередки случаи, когда самые настойчивые добивались успеха только с пятой-шестой попытки. Может показаться странным, но для тех, у кого бизнес — образ жизни, а предпринимательство — способ мышления, на самом деле ничего странного нет.

Разработчики сверхпопулярной игры Angry Birds до выпуска в 2009 году успели создать и выпустить 51 игру, и ни одна не принесла ни всемирной славы, ни больших денег. Уверен, вы даже не знаете названий этих игр, хотя некоторые побеждали на всемирных конкурсах. Игра Angry Birds для основателей компании Rovio... 52-я попытка достичь успеха. Но им удалось!

В Rovio создали игру, сводящую с ума миллионы людей. Популярность ее держится до сих пор. В настоящее время бренд Angry Birds продолжает развиваться и приносить своим владельцам огромные деньги. После восьми лет работы над десятками разных игр создатели игры о злых птичках, можно сказать, проснулись богатыми и знаменитыми, потому что не сдались после неудачных попыток, а продолжали делать свое дело.

Если вы наемный работник и вам не повезло с первой работой (допустим, вас выгнали в шею), разве вы не будете искать вторую? Если выгонят со второй — третью? Да некоторые даже счастливую семью умудряются создать только с четвертой попытки! Как же можно отказываться от бизнеса только потому, что первый (второй, третий) раз не получилось, если вы все-таки хотите им заниматься?

Сколько времени люди делают карьеру? Десять лет? Двадцать? Еще больше? Почему вы думаете, что в бизнесе обязательно преуспеть в течение года-двух, иначе все пропало и пора возвращаться к работе на чужого дядю? Потому что так считают все остальные?

Человеку, который работает по найму, но мало зарабатывает, никто не скажет: «Уволься с работы и больше никогда не работай — это не твое». Максимум, на что следует рассчитывать: «Найди другую работу, эта тебе не подходит». Но если человек занимается бизнесом и еле сводит концы с концами, ему чаще всего заявят: «Устройся на работу, бизнес — это не твое», — вместо того чтобы сказать: «Попробуй заняться другим видом деятельности, сменить бизнес-модель, команду и т. д.». Чувствуете разницу?

Многие относятся к бизнесу как к чему-то, что можно попробовать, а если не получится, то вернуться к работе по найму. С таким настроением вряд ли получится многое.

Когда мы начинаем учиться читать, то пробуем, пока не научимся. Отмазка «у меня не получается, брошу-ка я это дело» не прокатывает. Должно получиться. И, как ни странно, у всех получается! Или вы знаете людей, которые так и не научились читать? Я, например, не знаю. Получилось, потому что выбора другого не было, кроме как научиться. Альтернативные варианты просто не рассматривались. Я сказал себе в 23 года, что больше никогда не пойду работать по найму, НИКОГДА, и это помогает идти мне еще быстрее вперед в собственном деле.

Если вы решите, что больше всего вам подходит образ жизни бизнесмена, у вас не останется другого выбора, кроме как достичь успеха. Поиск новых идей, партнеров, инвесторов, команды, инвестиций — вот что здесь самое главное. Неудачные попытки дадут вам бесценные знания, научат стойкости и выдержке. С каждым разом ошибок будет все меньше и меньше. Но дело не только в этом. Далеко не только.

Бизнес — это не результат. Это процесс с множеством разных результатов. Не пасьянс «Косынка», собрав который

можно закончить игру, а World of Warcraft, где мастерство игроков постоянно повышается, поэтому все время нужно стремиться быть лучшим! Может быть, вы не заработаете миллионы, зато гарантированно проживете жизнь, насыщенную событиями, познакомитесь с огромным количеством людей, побываете в разных местах, примерите на себя множество ролей. Как минимум, скучно не будет.