

Глава 1

ПРИДУМАЙТЕ БИЗНЕС ВАШЕЙ МЕЧТЫ

Богатая фантазия — один из важнейших деловых навыков, а главное, самый дешевый. Быть успешным не значит знать все и почивать на лаврах. Если вы все делаете правильно, ваши идеи растут и развиваются. Реализация мечты — отличный вариант, но для начала ее нужно сформулировать.

КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВАШ ИДЕАЛЬНЫЙ БИЗНЕС?

Как вы себе представляете дело вашей мечты? Наверняка вы думали об этом. Возможно, собственный бизнес представлялся вам недостижимой целью — даже теоретически. Или ваше понятие идеального бизнеса сильно отличается от общепринятого. Давайте развеем все сомнения.

Бизнес вашей мечты (или тот, который уже у вас есть) не обязан быть похожим на чей-то другой. Он может даже не мешать вам проводить целый день на основной работе. Или в мечтах вы представляете себя за большим столом и, пока множество людей обеспечивают рабочий процесс, придумываете новые и новые продукты. Чаще думайте, чего именно вы хотите достичь, и рано или поздно мысли потекут в нужном направлении. Богатая фантазия — необходимый и очень важный компонент успеха.

Можно черпать вдохновение в жизни и историях известных людей, которые вам симпатичны.

Но не стоит увлекаться. Например, жизнь Марты Стюарт вроде бы кажется великолепной. У нее много чудесных домов и животных, и на первый взгляд все замечательно. В конце концов, она хозяйка собственной медиаимперии. Ее знает весь мир, она умеет готовить потрясающую индейку на День благодарения, на скорую руку придумать и сделать небольшой сувенир, и вообще, у нее дома расположен центр упаковки подарков. Звучит здорово, правда?

Может, и так. Но при этом она отвечает за целую армию наемных работников. Ей приходится трудиться по много часов в день. И она должна выглядеть на все сто 24 часа в сутки 7 дней в неделю (вы можете себе представить, каково это: попадать в газеты каждый раз, когда вы выходите перекусить?). В конце концов, *она же Марта Стюарт!* Могу представить, сколько обязательств это на нее накладывает.

Очевидно, в ее жизни есть и плюсы, и минусы. Вы готовы бороться с такими минусами, они кажутся вам несущественными? Отлично! Нет? Тоже неплохо. Откровенно говоря, я бы себе такой жизни не пожелала. Мне нравится, что мои выходные

принадлежат только мне и я могу выйти за продуктами в спортивных штанах, не опасаясь, что мои фото украсят рубрику «Промахи звезд» в глянцевоm журнале.

В этом и состоит прелесть собственного дела. Оно может быть таким, как вы хотите. Посмотрим правде в глаза: сформулировать свои желания не всегда легко. Но когда вы их себе представляете, вы должны быть абсолютно честны с собой.

Вот несколько вопросов, ответы на которые помогут объяснить, какой жизни вы желаете:

- Сколько часов в неделю вы *хотите* заниматься своим делом?
- Сколько часов в неделю вы *реально можете* заниматься своим делом?
- Где вы собираетесь все это делать?
- Сколько денег вам необходимо для того, чтобы поставить бизнес на ноги?

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: МЕГАН ХАНТ

Я запустила проект Princess Laserton, когда мне было 19, а в 23 основала CAMP, коворкинговое пространство, где в одном помещении работает около дюжины мелких предпринимателей. Когда я размышляю о себе и своей жизни, я понимаю, что предпринимательство для меня — идеальный вариант. Я была рождена для этого. Я импульсивна, решительна, находчива; я считаю, что я по природе лидер. Такой я была и в детстве, и во взрослой жизни. Со времен старшей школы мне никогда не нравилось работать на кого-то, сидя за столом. Я никогда и не планировала этого. Я всегда была сама себе руководителем.

- Какую сумму вы готовы вложить в этот бизнес?
- Есть ли у вас все инструменты для того, чтобы сделать бизнес успешным?
- Какие идеи для достижения успеха у вас уже есть?
- Что заставляет вас думать, что именно ЭТО — бизнес вашей мечты?
- Если бы вы пришли в свой бизнес как наемный работник, какие ваши качества и умения сделали бы вас хорошим сотрудником?
- Знаете ли вы свои недостатки? Можете ли их исправить?
- Когда вы представляете себе свою жизнь в качестве бизнесмена, что больше всего вас вдохновляет?
- Вы чувствуете себя готовым расти вместе со своим бизнесом? Ваши

личные качества и стиль работы позволят вам принимать новые вызовы?

- Кстати о стиле работы: вы знаете свой?
- Есть ли у вас профессиональная и личная поддержка — люди, к которым вы можете обратиться за помощью или советом?
- Работали ли вы на себя раньше? Что вы об этом думаете? Что показалось вам особенно трудным?
- Что мотивирует вас? Что действительно заставляет вас продолжать работу?
- Если ваш бизнес потерпит неудачу, что вы почувствуете?
- И последнее, но, возможно, самое важное: что вы будете чувствовать, если даже не попытаетесь?

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ДЖЕНА КОРИ


Сосредоточьтесь на своих сильных сторонах и отличиях от остальных. Не пытайтесь попасть в тренд или быть похожими на всех вокруг. Будьте другим. Будьте смелым. Идите своим путем — и вы найдете свою аудиторию, поверьте.

На этом этапе очень важно быть честным с самим собой. Например, вы можете решить, что готовы выделить 15 часов в неделю на развитие бизнеса, но уже работаете 35–40 часов. У вас есть другие обязательства — общественные нагрузки, семья или даже необходимость каждый день подолгу гулять с собакой. Возможно, тогда 15 часов будет слишком много. В конце концов, спать тоже всем надо.



ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ТАРА ДЖЕНТАЙЛ

Когда я посвятила своему бизнесу весь рабочий день, я думала, что буду успевать очень многое. Восемь часов? Да за это время я успею столько всего сделать! Но почему-то не успевала. На самом деле за восемь часов я делала ненамного больше, чем за три или четыре. Так что пришлось поставить себе жесткие рамки и перестать лениться.



МНЕНИЕ ДЖЕЙ МАККЭРРОЛЛ

Дизайнер одежды из Пенсильвании Джей Маккэрролл стал знаменит после победы в первом сезоне Project Runway — телевизионном реалити-шоу о моде. Он делится с нами своими мыслями о том, как вести собственный бизнес.

О ТОМ, КАК НАЗВАТЬ СВОЮ КОМПАНИЮ

Хорошенько подумайте, прежде чем дать имя своему бизнесу. Если вы назовете его в честь себя, то ваше имя станет брендом и отныне будет всегда ассоциироваться с вашей компанией. Убедитесь, что вы готовы принять все последствия. Когда вы добьетесь успеха, уже будет сложно что-то менять.

О ПРИРОЖДЕННЫХ СПОСОБНОСТЯХ

Даже если вы родились в семье бизнесменов, как и я (мой отец владел успешной компанией по производству цемента), не думайте, что вы знаете о бизнесе все. Каждый учится самостоятельно. В своем бизнесе вы можете задавать собственные стандарты успеха и умений.

О СТРУКТУРИРОВАНИИ БИЗНЕСА

Инфраструктура компании очень важна. Внимательно проанализируйте, как организован ваш бизнес, и не бойтесь вносить в него необходимые изменения.

О НЕСКОЛЬКИХ ИСТОЧНИКАХ ДОХОДА

Если у вас есть несколько источников дохода, то, скорее всего, вы постоянно заняты и не можете сосредоточиться на чем-то одном. Тщательно обдумывайте все возникающие возможности: некоторые из них могут оказаться по-настоящему выгодными, а другие только отнимут у вас драгоценное время.

О ЗАЩИТЕ СВОЕГО БРЕНДА

Убедитесь, что вам принадлежат права на все «опознавательные знаки» вашего бренда, например на доменное имя сайта или торговые марки. Эту область своего бизнеса необходимо контролировать особенно тщательно. Например, если вы даете дизайнеру пароль от своего сайта, сначала смените его на пароль по умолчанию, а когда дизайнер закончит работу, верните старый.

О ЛЮБВИ К СВОЕМУ БИЗНЕСУ

Можно любить многое, но при этом не использовать это как основной источник дохода. Выберите себе несколько любимых занятий и переключайтесь на них, если ваша творческая работа зайдет в тупик. Например, я обожаю играть с цветом и могу часами комбинировать различные оттенки. Если у вас в рукаве будет припрятано несколько любимых козырей, вы легко справитесь с творческим кризисом.

ПОСЛЕДНИЙ СОВЕТ

Делайте то, что у вас получается. Для всего остального есть наемные работники!



В КАКОМ НАПРАВЛЕНИИ ДВИЖЕТСЯ БИЗНЕС ВАШЕЙ МЕЧТЫ?

Размышляя о чудесном бизнесе своей мечты, важно четко понимать, что именно вы хотите делать. Это не значит, что ваш бизнес не может состоять из нескольких разных элементов. Но вы должны быть уверены, какие именно навыки вы принесете в свой бизнес и что планируете с ними делать.

Представим, например, что вы графический дизайнер. Вы хотите создавать красивые рекламные материалы? Или планируете сотрудничать с программистами и разрабатывать сайты? Или всегда мечтали стать дизайнером упаковки? Или хотите заниматься канцтоварами? А может, дизайном вывесок для модных ресторанов? Или цель вашей жизни — создавать свадебные приглашения? Или вы мечтаете работать с музыкальными группами над постерами и обложками альбомов?

В общем, вы поняли. Карьера графического дизайнера может развиваться в разных направлениях. Один навык — умение рисовать — можно применить в десятках мест.

Определиться с направлением очень важно. У вашего бизнеса должна быть основа — его центр, к которому вы сможете вернуться, если заработаетесь, запутаетесь, захотите сбавить обороты или расширить присутствие. Что станет сердцем вашей компании? Чем именно она занимается? Откройте свой дневник и продолжите в нем эти предложения.

»» Мой главный творческий навык —

»» Больше всего я люблю продавать

»» Мой самый популярный продукт —

»» Люди чаще всего просят меня

»» Когда я представляю себе свой обычный рабочий день в собственной компании, самым приятным делом мне кажется

- Мой самый слабый навык —

- Меньше всего из моих проектов или продуктов мне нравится

- Продукт, который мне нравится производить, но который почти никогда не покупают, —

- Было бы здорово, если бы мне не пришлось _____ для моего бизнеса.

Изучите свои ответы. Что между ними общего? Замечаете ли вы какую-то закономерность? Нравятся ли вам ответы? Возможно, в результате у вас получилось что-то вроде этого:

- *Написание текстов.*
- *Журналы.*
- *Ежемесячный журнал для веганов.*
- *Помочь им с составлением текстов.*
- *Написание текстов / готовка.*

- *Фотография.*
- *Визитные карточки.*
- *Эксклюзивные карточки для рецептов.*
- *Использование разных социальных сетей.*

Вам потребовалось всего несколько минут, чтобы ответить на вопросы, но вы уже узнали много нового о себе. Вам нравится писать тексты и готовить еду, а в фотографии вы чувствуете себя неуверенно. Вы можете создавать и разрабатывать дизайн для печатных материалов, например журналов, визитных карточек и наверняка много чего еще. Копирайтинг приносит вам немного денег, но в вашем списке он не на первом месте.

Итак, теперь вы уже гораздо лучше понимаете, с чего лучше начинать. Вы знаете, что при планировании своего бизнеса вам следует ориентироваться на написание текстов. Отлично.

Конечно, такие вопросы — не единственный (а возможно, и не лучший) способ выявить основу вашего дела. Вероятно, вы уже знаете свои сильные стороны, которые отличают вас от других. Если так,

отлично! Когда вы четко поймете, чем хотите заниматься, начните думать о том, куда можно приложить ваши таланты. Неважно, есть ли у вас собственная компания или вы только собираетесь ее открыть. Перед тем как вникать в тонкости бизнеса, необходимо разобраться в себе.

Некоторые наверняка возмутятся: «Погодите-ка! Это книга о бизнесе или сеанс у психотерапевта?» А дело вот в чем. Успех вашего бизнеса зависит от вас, а вы — человек. У вас есть сильные и слабые стороны, таланты и недостатки. Ваша личная

и профессиональная жизнь в равной степени зависят от ваших решений, и если понимать, где именно вы находитесь сейчас и куда хотите двигаться, то ваши решения будут лучше и эффективнее. В жизни нет верных и неверных ответов. Есть только выбор, который влияет на вашу эффективность, и его всегда можно изменить. Вот в чем главная прелесть работы на себя.

Со временем ваш ответ на нижеследующий вопрос может измениться. Но пока вы в самом начале, и я хочу, чтобы вы ответили мне — что принесет вам максимальное счастье?

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: НИКОЛЬ БЕЛЧ

Сегодня все меняется так быстро. Когда я была маленькой, то даже не знала, что работа, которой я занимаюсь, вообще существует! Очень важно оставаться гибким и открытым для новых возможностей. Я постоянно проверяю, где я сейчас и куда хочу двигаться. Я думаю, каким будет мой следующий шаг и что я могу сделать для расширения своего бизнеса.

Глава 2

ОСНОВЫ БИЗНЕСА МЕЧТЫ

Каждая компания уникальна. Если вы полностью отдадитесь своему делу, то очень скоро поймете, что у вас есть: хобби, которое иногда приносит лишние деньги, или бизнес, от которого полностью зависит ваше будущее.

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

ХОББИ ИЛИ БИЗНЕС?

В чем разница между хобби и бизнесом? Мне кажется, хобби — это дело, которым вы занимаетесь из любви к нему, не ожидая в ответ ничего, кроме личного удовлетворения. Если оно изредка приносит вам пару лишних долларов или вам удастся что-то продать, чтобы покрыть свои расходы, это все равно хобби. Вам нравится им заниматься, а дополнительный заработок — это всегда приятно.

Бизнес — дело, которым вы занимаетесь ради прибыли. К счастью, сегодня, в условиях новой экономики и наличия огромного творческого сообщества, бизнес

может приносить не только деньги, но и удовольствие (как же нам повезло!). Иметь собственное дело — значит продавать продукт за деньги. При этом ваша цель в том, чтобы заработать себе на хлеб, достичь целевых финансовых показателей и стать руководителем самому себе.

Но чтобы открыть успешное дело, творческих способностей, или гениальной идеи, или большого счета в банке недостаточно. Вам потребуются особые навыки. Вы должны будете одновременно играть роли руководителя, менеджера, бухгалтера, дизайнера, продавца, маркетингового директора, специалиста по PR и финансиста. Вам придется менять за день так

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: КРИСТЕН РЭСК

Единственный способ узнать, стоит ли вам открывать свой бизнес, — попробовать. Это большой риск, но он может невероятно изменить вашу жизнь. Некоторые быстро осознают, что в них нет предпринимательской жилки, и переключаются на что-то другое. А некоторые понимают, что они гораздо лучше подходят для этого, чем им казалось. Вы можете двигаться по этому пути с собственной скоростью, но вам в любом случае встретятся преграды и трудности. Воплощать мечты не так-то легко.

много масок, что впору завести для них отдельный шкаф!

ХОББИ — ЭТО ЗДОРОВО... КАК И БИЗНЕС!

Возвращаясь к вопросу «хобби или бизнес», хочу сказать, что любое творческое увлечение — это

прекрасно. Если у вас есть хобби, которое позволяет вам немного заработать, используйте его, чтобы проверить, хотите (или можете) ли вы заняться бизнесом по-настоящему.

Разумеется, вы можете действовать осторожно и наблюдать за ситуацией. Если вы не готовы с головой погружаться в бизнес, незачем и пытаться. На этой стадии большую

ХОББИ ИЛИ БИЗНЕС? СПРОСИТЕ В НАЛОГОВОЙ

Когда приходит время платить налоги, Федеральная налоговая служба США ставит очень четкие границы между хобби и бизнесом. Важна каждая строка в вашей декларации*. Если нужно, попросите о помощи своего бухгалтера.

Бизнес-план не помешает даже хобби. Если вы планируете однажды превратить его в бизнес, то почему бы не начать с планирования?

Если же ваше дело для вас — пока еще хобби, начинайте с малого. Обратите внимание, сколько времени у вас уходит, чтобы закончить проект. Запишите, сколько денег вы потратили на него, от начала и до конца. Вспомните, как вы чувствовали себя, пока работали над ним. Сможете ли вы заниматься этим каждый день? Представляете ли вы, как будете продавать результаты своего труда?

Это базовые вопросы, но если вы решите превратить любимое дело в законный бизнес, то такие записи вам помогут.

* В России мастера, занимающиеся продажей собственных работ, для уплаты налогов могут подать декларацию по форме ЗНДФЛ до 30 апреля года, следующего за отчетным (если они не регистрируются в качестве индивидуальных предпринимателей). Однако человеку, планирующему извлекать основной доход из продажи собственноручно сделанных изделий, рекомендуется зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя либо открыть общество с ограниченной ответственностью. Подробнее см.: livemaster.ru/topic/161755-kogda-hobbi-stanovitsya-biznesom. *Прим. ред.*

роль играет бизнес-план. Он поможет вам выделить направления, в которых вы пойдете, если вам этого захочется, и четко определить свои цели.

Неплохо иметь хобби, которое приносит вам удовольствие, дает радость и позволяет проявить себя с творческой стороны. Не обязательно идти дальше... если, конечно, вам этого не хочется.

ГДЕ ВЫ СЕЙЧАС И КУДА ДВИЖЕТЕСЬ?


Вполне возможно, что вы узнаете себя в одном из этих сценариев.

Я не представляю, чем хочу заниматься, потому что не знаю, какие у меня есть варианты.

Предположим, вы любите вязать крючком и у вас это неплохо получается. На последних рукодельных ярмарках вы распродавали все, что приносили. Вы можете выполнять заказы клиентов, плюс недавно вы открыли сайт, который позволит вам увеличить объем продаж. Недавно местный магазин пряжи предложил вам вести занятия по вязанию. Люди просят вас прислать им копии ваших схем. Если посмотреть на эту картину со стороны, кажется, что у вас много возможностей, но вы пока не знаете, чем хотели бы заниматься и на чем сосредоточиться. При этом вы уверены, что хотите превратить все эти потрясающие возможности во что-то прибыльное, но знаете, что со всеми одновременно вам не справиться.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ЭЛИСОН ЛИ

Я превратила свое хобби в бизнес. Чем серьезнее я занималась своим сайтом CRAFTCAST, тем больше хотела, чтобы он стал делом моей жизни и начал развиваться. Бизнес-план всегда можно изменить, но если он у вас есть, вы снимаете с себя часть повседневного стресса и вам становится легче реализовать свои планы и мечты.



ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ

«Мой бизнес превратил меня из подростка во взрослую женщину, которая до сих пор растет над собой и развивается. Он дал мне возможность заявить о себе и о том, как я хочу прожить свою жизнь».

ЭББИ КЕРР

«Мой бизнес сделал меня счастливее. Мне нравится вставать по утрам и приступать к работе, мне даже нравятся те занятия, которые я ненавидела несколько лет назад: бухгалтерия, продвижение продуктов, упаковка и доставка товаров. Я узнала очень многое о своих способностях. Если бы я не открыла собственное дело, я бы о них и не подозревала».

ЛИЗА КОНГДОН

Я хочу развивать свой бизнес.

Вы уже достаточно долго топчетесь на месте. Вы определили области своего бизнеса, развивать которые проще всего, и готовы принять вызов. Вы довольны своей клиентской базой и по большей части своей компанией. Вы установили разумные цены и зарабатываете достаточно, чтобы принимать на себя риски. Ваша компания работает как часы, и вы готовы к новым приключениям.

Меня устраивает мой бизнес, но я хочу лучше его организовать.

В основном вы довольны тем, что делаете. Вам нравятся ваши товары, покупатели прекрасно на них реагируют, вы получаете неплохую прибыль и счастливы. Но, возможно, вам не удастся вовремя доставить свой товар заказчику, или у вас в студии вечный беспорядок, потому что вам не хватает времени и сил прибраться, или вы уже много месяцев не виделись со своим бухгалтером, и теперь вас ожидают большие штрафы, или вам постоянно приходится докупать что-то в последнюю минуту, чтобы завершить проект. Вы знаете, что идете по правильному пути, вам просто сложно на нем оставаться.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ЭЛИСОН ЛИ

Собственный бизнес подходит не каждому. Когда мне было 15 лет, я мечтала стать танцовщицей. У меня был прекрасный учитель, который говорил: «Танцами нужно заниматься не тогда, когда ты этого хочешь, а когда ты без этого не можешь». То же можно сказать и о бизнесе.

Я хочу избавиться от некоторых обязанностей, чтобы сосредоточиться на своей работе. Ваша компания выросла так быстро! Вы и заметить не успели, а маленькая модная студия превратилась в цех по пошиву одежды. Местные магазины постоянно размещают заказы на ваши продукты и просят помощи с оформлением витрин. Ваш онлайн-магазин наполовину пуст, потому что товары расходятся быстрее, чем поступают в продажу. Вы задумываетесь, не стоит ли вам найти производство, которое бы занялось выпуском ваших товаров, но у вас нет времени на это. Вы мечтаете снова заниматься тем, что у вас хорошо получалось: дизайном одежды для детей. Но ваши мысли разбегаются, и на то, ради чего вы открыли свое дело, не хватает времени.

УПРАЖНЕНИЕ

Напишите такой же сценарий о вас и вашем бизнесе. Где вы сейчас? Каковы ваши главные трудности? Что вы хотите улучшить?

ВПЕРЕД И ВВЕРХ

Неважно, на каком этапе вы сейчас. Вместе мы доберемся до конечной точки, куда вы мечтаете попасть. Для начала рассмотрим направления, в которых может пойти ваша компания, и разберем компоненты вашего бизнес-плана. Мы создадим стратегию, которая выведет вас на нужный путь и поможет удержаться на нем. Это будет самая быстрая дорога к вашей бизнес-цели!

Ну что, поехали!