

ШАГ ПЕРВЫЙ

Определись! Ты уверен,
что ты бизнесмен?

.....

Прежде чем начать набивать шишки, спросите себя:

- нужно ли мне это, и почему я хочу пойти в бизнес?
- готов ли я к этому?
- знаю ли я себя настолько, чтобы быть уверенным, что мне будет хорошо в бизнесе?
- готов ли я идти до конца и добиваться результата?
- готов ли я учиться?

Давайте поговорим обо всем, потому что это очень важные вещи.

Если спросить людей на улице, хотят ли они, например, самолет или яхту, как у Абрамовича, что они ответят? Скорее всего, скажут, что хотели бы иметь личный самолет и хотя бы одну десятую от яхты Абрамовича. Но главный вопрос заключается в том, насколько каждый человек готов к решениям, сложностям и трудностям, способным привести к воплощению мечты в реальность, которые обязательно возникнут в процессе реализации идеи, стартапа и бизнеса.

Готовы ли вы не спать ночами, тратить огромное количество личного времени, энергии и обаяния на этом пути?

Готовы ли быть раздраженным и усталым? Друзья, знающие вас обаятельным и теплым в общении, порой не будут вас узнавать и начнут спрашивать: «Друг мой, что случилось?»

А с вами происходит одна простая вещь: вы постоянно, 24/7, думаете только о нем — о своем бизнесе, стартапе, который никак не получается. Еще немножко, ну почему же...

Готовы ли вы к этому?

Об этом нужно хорошенько подумать, потому что без честных ответов самому или самой себе на эти вопросы ни в коем случае не надо идти ни в бизнес, ни в проекты, ни в стартапы. Без этого не будет успеха. Я знаю одно — нужно заниматься лишь тем, что тебе нравится. Если нравится реализовывать СВОЕ дело, быть самому себе хозяином, и тем более если вы достаточно поработали на кого-то и больше не мыслите себя в чужом деле — идите туда. Просто идите и не оборачивайтесь! Ведь главное, сделав этот шаг, не жалеть себя и о былом комфорте, предсказуемости. Однажды вы обязательно подумаете: «Может, вернуться? Я и так молодец, попробовал». Готовы ли вы к этому?

Конечно, возможность вернуться и опять стать наемным менеджером остается, но главное, что от вас требуется: сделав этот шаг и выбрав идею, понимать, что возврата назад — минимум в течение года — нет!

Безусловно, если не получится, можно закрыть этот проект и взяться за новый. Но вы уже изменитесь, бу-

дете думать иначе, не сможете так беззаботно смеяться, как раньше. Ваши друзья, оставшиеся наемными менеджерами, будут точно знать, что 10-го и 25-го получат свою зарплату на карточку. Они будут получать свои деньги, а вам никто ничего не гарантирует. Это нужно понимать.

Готовы ли вы к этому?

Очень важно ответить (не мне, самому себе!) на несколько вопросов, и ответить честно (никто не проверит):

- кто вы?
- зачем хотите организовать бизнес?
- чего вы хотите по-настоящему?
- деньги или отношения?

Это не просто философия и громкие слова из чужих книг. Это путь, который я прошел, испытал все на собственной шкуре. Я ведь тоже однажды все решил для себя и принял позицию, в которой сейчас нахожусь. 10 лет назад сказал себе: «Я, Владимир Маринович, хочу заниматься развитием бизнеса, создавать стартапы и проекты для инвесторов. Мне это нравится, я больше не хочу работать в крупных компаниях, не хочу зависеть от воли или неволи своего руководителя, которому могу понравиться или не понравиться по каким-то личным мотивам. Я хочу заниматься стартапами, потому что именно в них смогу реализовать свои умения, энергию, ум и накопленный опыт».

Представляете, сколько за 10 лет у меня было успехов и неудач?! И они мне дороги в равной степени, помогли досконально изучить нюансы процесса становления нового бизнеса в наше время и в наши дни.

Хотите пример? Примерно полтора месяца назад мой добрый товарищ попросил о помощи. Как это часто бывает, у него есть брат, у брата — жена, которая, пять лет проработав в страховой компании, решила открыть свою брокерскую фирму. Она сделала тот самый шаг: решила, что не хочет работать на кого-то, а хочет работать на себя. С ней в отделе трудились прекрасные девушки, и когда она создала новую фирму, некоторые перешли к ней.

Дальше сложилась интересная ситуация. Компания была полностью ее, и, естественно, все затраты по содержанию бизнеса ложились на хозяйку. Но изначально, когда девушки к ней перешли, они договорились, что прибыль делят пополам. Получилось так: все затраты — на ней, а прибыль — 50/50. Притом что девушки были «наемниками», а она — владельцем бизнеса. Согласилась жена брата на это, потому что ей был нужен быстрый старт.

На момент, когда я услышал эту историю, компания работала год и никак не могла выйти на прибыль. Хозяйке приходилось постоянно инвестировать из своих личных средств — естественно, единолично! Как вы понимаете, котлетка на полке, изначально казавшаяся толстой, постепенно становилась меньше, меньше

и меньше. Однажды хозяйка задала себе вопрос: на что мне жить завтра? На что купить молоко и хлеб? Действительно, что делать в ситуации, когда ты и у родителей заняла, и у друзей?

Я спросил ее: «Что вас интересует, отношения или бизнес, а именно прибыль?» И быстро понял, что попал в «десятку», потому что она запнулась, хотя до этого момента рассказывала обо всем очень эмоционально. Она явно хотела «втащить» меня в свою ситуацию, поделиться переживаниями. Я даже не был уверен, что она хочет найти решение. Может, ей просто нужно было об этом поговорить. Но, хоть я и люблю поговорить, мои разговоры всегда по существу и с одной целью — найти лучшее решение для бизнеса и получения результата — прибыли.

Я задал вопрос: «Что для вас важнее: отношения с девушками, с которыми вы проработали пять лет и пригласили в свою компанию, или возможность зарабатывать деньги и получать прибыль?»

Мы с вами понимаем, что у бизнеса нет другой дороги — он должен быть прибыльным. Если бизнес убыточен и до какого-то момента не выходит на прибыль, его надо заканчивать, потому что это непродуктивная трата времени, энергии и ресурсов. Бездонных источников не бывает.

«Про что» была эта девушка, про отношения или про деньги? Она подумала и в конце нашей беседы неуве-

ренно сказала: «Все же для меня важны деньги, я хочу получать прибыль».

Я ей сказал: «О'кей! Потому что если вы „про отношения“, это не со мной, и ваша контора — не бизнес, а клуб по интересам. А раз „про деньги“ — мы на одной волне».

Я посоветовал ей сделать несколько первых шагов. К сожалению, они были жестокими.

Из всех девушек, которых она ранее привела за собой в новую компанию, требовалось выбрать одну-двух, с которыми ей хотелось продолжать вести дело, и которые были готовы идти с ней дальше. С теми же, кто не хотел поровну делить радости и беды, нужно было расстаться. Да, очень больно и очень жестко, но я знаю, что она это сделала, и я знаю, что это был первый шаг для «лечения» компании.

Почему я рассказал об этом случае? Потому что в истории своего бизнеса и стартапа вы должны решить для себя то же самое: вы «про что» — «про отношения» или «про деньги»?

Обычно каждый человек, начиная собственный проект и будучи на пороге понимания, что он уже не работает на кого-то, а является собственником и все риски — это его риски, сам решает, что делать, чтобы получить возделенную прибыль. Ведь прибыль — это не деньги, на которые можно купить следующий «мерседес», крутой компьютер или квартиру. Прибыль — это оценка каче-

ства того, что ты делаешь, собственной эффективности. Как в школе: сделал хорошо — получил «пятерку», сделал плохо — «двойку». Здесь то же самое.

Если после того, как мы с вами пообщаемся, вы все-таки решите идти в бизнес и захотите сделать первый (или не первый) шаг, прежде всего придется оценить допущенные ошибки и что-то исправить. А главный вопрос, на который вы должны будете себе ответить: «Готовы ли вы к тому, что ваши отношения с людьми больше не будут самодостаточными, легкими и открытыми, как до принятия этого решения?» С этого момента всё, что вы будете делать, и отношения, в которые будете вступать, должны быть подчинены единственной цели — сделать так, чтобы люди, которые работают в вашей компании, были нацелены на ваш успех, вашу прибыль и результат. Поверьте мне, это очень сложно.

Я совершил много ошибок. Сейчас вспоминаю, как 10–15 лет назад у меня голос дрожал, когда было нужно заставить кого-то выполнить то, что требовалось мне, руководителю и директору компании, человеку, который отвечал перед акционерами за прибыль. Сейчас для меня это не составляет труда, потому что я понимаю: если не заставлю всех работать ради достижения ЦЕЛИ — грош мне цена как ответственному перед акционерами за достижение результата в их бизнесе.

Знаете, есть очень хорошая пословица: «Все неудачи — твои, а у успеха очень много родителей». Это правда!!!