



Олег
КАРНАУХ

**10 провалов,
которые
создают миллионера**

**Smart
Business**

Путь от \$500 до \$1 000 000



#Бизнес-Наставник

Олег Карнаух

**10 провалов, которые
создают миллионера.
Путь от \$500 до \$1 000 000**

«АСТ»

2017

УДК 159.9:33
ББК 88.4

Карнаух О.

10 провалов, которые создают миллионера. Путь от \$500 до \$1 000 000 / О. Карнаух — «АСТ», 2017 — (#Бизнес-Наставник)

ISBN 978-5-17-106845-5

Открыть свое дело, работать на себя, быть успешным бизнесменом – пожалуй, то, к чему стоит стремиться. Олег Карнаух, бизнесмен, которому удалось пройти путь от пятисот долларов до одного миллиона, знает толк в успехах и поражениях. История его успеха содержит множество подсказок и предостережений, который помогут начинающим предпринимателям стать сильнее и решительнее на пути к своему первому миллиону! Эта книга для тех, кто хочет понять алгоритм успеха, предотвратить возможные ошибки в бизнесе, развить свое предпринимательское чутье и, возможно, стать немножко лучше себя вчерашнего.

УДК 159.9:33
ББК 88.4

ISBN 978-5-17-106845-5

© Карнаух О., 2017
© АСТ, 2017

Содержание

Введение	6
Важные уроки, которые преподносит сама жизнь	7
Урок первый	8
Урок второй	11
Ваши уроки	12
Жизненный опыт формирует бизнес-идеи	13
Из нескольких бизнес-попыток выстрелит только одна	16
Бизнес есть, клиентов нет	18
Нужны ли на старте атрибуты бизнеса?	18
Первый вопрос, который должен задать себе начинающий предприниматель: где я возьму клиентов?	18
Двойной долг	18
Электронная коммерция. Новая ниша	20
Конец нулевых. Трейдинг – это модно	21
СоруRoom № 508	22
Какие еще потребности есть у студентов?	23
Автомобильный бизнес	24
Групповые покупки	24
Аренда автомобилей	25
Четыре варианта развития карьеры	27
Раб	27
Проститутка	27
Пикассо	28
Месси	28
Моя игра – не мои правила	29
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Олег Карнаух
10 провалов, которые
создают миллионера
Путь от \$500 до \$1 000 000

Серия «#БизнесНаставник»

© Карнаух О., 2017

© ООО «Издательство АСТ», 2018

* * *

Введение

*Здравствуй, дорогой читатель – а также, вероятно, коллега!
Я благодарен тебе за проявленный интерес к данной книге.*

Меня зовут Олег Карнаух. Мне двадцать восемь лет. Я основатель образовательного проекта для предпринимателей: «Smart Business».

Цель моего проекта – помогать начинающим и уже состоявшимся предпринимателям улучшать показатели их бизнеса, докручивать проекты, осваивать уникальные технологии, внедрять взрывные инструменты, о которых мало кто знает. Я называю этот процесс «Ускорением».

За прошлый год оборот моего бизнеса превысил один миллион долларов, а последние три месяца я провел на островах, где продолжал успешно управлять своей компанией, удаленно работая по три-пять часов в день.

Конечно, все это – не так уж и много для крупного бизнеса. Но это уровень, на который удалось выйти простому парню из маленького поселка, который приехал в новый город несколько лет назад, имея всего пятьсот долларов в кармане.

Оглядываясь назад, я понимаю, что прошел определенный путь, который помог мне стать тем, кем я являюсь, и добиться тех результатов, к которым я пришел. Этот путь далеко не всегда был простым. Я помню каждый провал, который отбрасывал все мои результаты назад, и то чувство, когда хочется все бросить. Но, вместо того чтобы сдаться, я каждый день просыпался и настраивался на то, чтобы продолжать игру. И каждая ошибка, каждый промах укрепляли меня, делали сильнее и опытнее.

В этой книге я описал **десять основных провалов**, которые сделали меня сильнее. С неудачами не сталкивается только тот, кто ничего не делает. Вероятнее всего, вы, мой читатель, уже «набили шишек», но это не значит, что пора сдаваться. Теперь я могу с уверенностью так рассуждать и даже писать об этом книгу.

Не думайте, что моя книга станет для вас самоучителем по бизнесу или трактатом о том, как сделать миллион «по-быстрому». Я просто хочу поделиться с вами историей, которая познакомит нас ближе. Очень надеюсь, что она окажется для вас не только интересной, но и полезной!

Если в вашей жизни сейчас все не так уж хорошо и радужно и вы давно ищете что-то вроде «знака свыше», который подскажет, как поступить или куда двигаться дальше, – считайте, что моя книга и есть этот «знак свыше».

Уже в раннем детстве я понял, что на пути к цели точно будут падения и можно разодрать колени в кровь, но **сдаваться не стоит никогда**. Сдаться – значит прекратить игру. Если вы начали игру, то, скорее всего, по собственному желанию, так зачем ее прекращать?!

За всю жизнь мне приходилось падать много раз, но этот главный принцип – «не сдавайся!» – помогал вставать каждое утро и продолжать путь.

Повторюсь, я ни в коем случае не претендую на звание писателя или бизнес-эксперта. В этой книге я скорее делюсь мыслями и идеями, которые когда-то помогли мне.

Это история предпринимателя, которую я написал, с намерением быть вам полезным.

Олег Карнаух

Важные уроки, которые преподносит сама жизнь

Урок первый

Опыт формирует личность!

Я обычный парень. Родился и вырос в небольшом поселке. Детство у меня было, как у большинства детей 90-х. Ходил в школу, играл в футбол, катался на велосипеде. Единственное, что могло отличать меня от других детей, это то, что с ранних лет мне нравилось зарабатывать деньги.

Помню, мне было около двенадцати лет, и по традиции мы всей семьей отправились летом к бабушке в деревню.

Мне безумно нравилось проводить лето в деревне. Там не было асфальта и пыли. Вместо этого – много замечательной природы и животных. Шикарные поля и леса навсегда остались в моей памяти. Собаки, куры, козы...

В общем, классика сельской жизни. Однажды, когда я был у бабушки, посреди недели к нам в гости приехала тетя Маруся из соседнего села. Это моя родная тетя. Хорошая женщина, но очень строгая. Я ее всегда слегка побаивался. Наверное, эта особенность личности связана с ее родом деятельности. Она зарабатывала на жизнь спекуляцией. Именно так это тогда называлось. Бизнесом это стало называться чуть позже. По крайней мере, в бабушкиной деревне.

Итак, погостив у нас пару дней, тетя сказала, что собирается в очередную поездку и ей нужна помощь. Тогда она предложила моим родителям взять меня с собой. Они возражать не стали и предоставили мне право выбора. Тут я оказался в затруднительной ситуации. С одной стороны, мне придется провести несколько дней в компании с не очень лояльной тетей, а с другой – это возможность заработать деньги и купить себе *тот самый* спортивный костюм, о котором я так мечтал.

Конечно, я согласился. Желание носить крутой спортивный костюм взяло верх. И мы отправились в дорогу.

Мы ехали на трех автобусах и двух электричках, прежде чем добрались до первого места назначения. Это был рынок. Точнее сказать, базар. Место, где под открытым небом много продавцов выставляют свой товар, а люди приезжают и покупают. Что-то похожее на ярмарку.

Мы ходили по рынку и покупали различные товары из дерева: ложки, массажеры, скалки. Покупали по десять-двадцать единиц.

Я видел, как тетя опускала цену у поставщиков в несколько раз, используя различные доводы и аргументы. Это было очень ценно, хотя тогда я этого не понимал. Все, что я тогда понял: нужно торговаться для того, чтобы купить дешевле. Я назову это первым мастер-классом по переговорам с поставщиками, который мне довелось лицезреть вживую. Вряд ли какая-то книга по переговорам может с этим сравниться.

Накупив несколько больших сумок этих товаров, мы отправились в дорогу, ведь нам предстояло их продать. В те времена торговля в электричках была нормальным делом, – многие ходили и что-то продавали. Хотя, может, это и сейчас так... не знаю, давно не ездил на электричках. А тогда мы были одними из многих продавцов.

Сейчас я понимаю, что это был хороший способ для охвата большого трафика, ведь маршрут составлялся таким образом, что за поездку мы делали пять-шесть пересадок, тем самым наш «оффер» получали пассажиры шести-семи электричек. А это внушительное число. К тому же товар подбирался таким образом, что это было точное попадание в целевую аудиторию. Но, конечно, такими категориями я тогда не мыслил и слов таких не знал. Для меня это было всего лишь небольшое приключение.

Спустя минут десять после отправления от станции тетя взяла пластмассовое ведро и сложила туда по несколько экземпляров каждого товара из имеющегося у нас ассортимента. Это была наша «витрина».

Как видите, ключевые элементы любого бизнеса идентичны: охват, трафик, витрина, оффер. Конечно, забавно применять эти слова в отношении той ситуации, но по сути это так.

Тетя Маруся, пройдя всего пару вагонов, вернулась ко мне. «Ложки кончились», – сказала она. Это были деревянные ложки примерно сорок сантиметров длиной. Обычно их использовали для приготовления варенья. И это был сезон. Поэтому ложки разлетались как горячие пирожки. Хотя и была в нашем электропоезде женщина, которая продавала пирожки, я думаю, что продажи у нее шли не так круто, как у нас. По крайней мере, в денежном эквиваленте мы имели намного больше. У нас средний чек был значительно выше и маржа двести-триста процентов.

Загрузившись ложками, моя тетюшка снова пошла по вагонам, проговаривая вслух «продающий скрипт»:

– *Ложки из бука! Прослужат много лет!*

– *Массажеры из пяти пород дерева. Оздоровят ваш организм.*

Конечно, дословно мне не вспомнить, но это было что-то похожее. Тетя хорошо понимала продажи, поэтому они у нее получались.

Проход всей электрички занимал около получаса. После чего нужно было подождать несколько остановок, чтобы сели новые люди, то есть чтобы обновился трафик, и идти снова. Прочесывая электричку три-четыре раза, мы пересаживались в другую. Процесс повторялся.

И тут, спустя пару проходов во второй электричке, тетя протягивает мне нашу «витрину» и говорит: *«Иди, я посижу, отдохну»*. Я выпучил на нее глаза. Мне казалось, что мои полномочия ограничатся тем, что я буду сидеть и охранять товар, но не тут-то было. Перечитать тете я не мог.

Мне пришлось взять в руки ведро с товаром и почувствовать, как краснеет мое лицо. Волна невероятного стыда нахлынула на меня. Мои сверстники сейчас играют в машинки и гоняют на велосипедах, а я «торгаш» в электричке.

Это был невероятный внутренний дискомфорт, который я запомнил навсегда.

Опустив голову, молча я пошел вдоль вагона, надеясь, что никто не подумает, что я что-то продаю. Все решат, что я просто несу ведро с деревянными изделиями. Так и было. Первые два вагона я прошел «без зацепки», но вот в третьем меня настигло «препятствие». Пожилой мужчина остановил меня. Думаю, он понял всю суть происходящего и пожалел меня. Он что-то купил, подбодрил добрым словом, сказал, что я молодец, что зарабатываю деньги в столь юном возрасте. Он дал мне напутствие, чтобы я был немного веселее и говорил вслух, что я продаю. Для меня это было невероятно. Я почувствовал, как буквально «ожил».

Выполняя рекомендации взрослого дяди, я продолжил путь. И процесс пошел значительно лучше. Продажи пошли хорошо. Я стал частенько возвращаться к тете, чтобы добрать недостающих товаров. В итоге процесс мне начал нравиться. Я никогда до этого не держал столько денег в руках. А тут я понимал, что я их заработал. Это было интересно.

Что ж, так прошел весь день. Мы поочередно ходили по вагонам, пересаживались в другие электрички и делали это снова и снова. К вечеру я был достаточно измотан и уснул прямо на деревянном сиденье в электричке. Это было нелегкое приключение, но определенно полезное.

Вернувшись в город, тетя дала мне мое финансовое вознаграждение и посадила на автобус, который отвез меня в деревню. Прибежав домой, я с невероятной гордостью про-

демонстрировал родителям свой «гонорар». «Мама, мама, теперь мы купим мне *тот* спортивный костюм, правда?» – кричал я. Родители улыбались. Конечно, мы купили спортивный костюм. Точнее, я сам за него заплатил, своими деньгами. Так я добился своей первой финансовой цели. Сейчас я понимаю, насколько сильно это сказалось на моей личности, и благодарю родителей и тетю за то, что с детства поощряли во мне самостоятельность.

Любой жизненный опыт формирует нашу личность! И здесь возраст не важен. Наоборот! Именно в детстве закладывается основная часть убеждений, которые нам либо помогают, либо мешают.

Если вы хотите помочь своим детям, старайтесь с ранних лет поощрять в них трудолюбие, самостоятельность, принятие решений и ответственность. Это заложит правильный фундамент для достижения успеха в жизни.

Важные мысли

- Ключевые элементы любого бизнеса идентичны: охват, трафик, витрина, оффер.
- Улыбайся и громко говори всем о том, что продаешь!
- Любой жизненный опыт формирует нашу личность!

Урок второй

Преодолевая сложности, ты становишься сильнее

Беззаботные летние дни, мы с ребятами резвимся, играем в догонялки... Мне лет семь-восемь, примерно. После очередного раунда какой-то игры один из моих приятелей, Ваня, созывает нас всех: «Идите все сюда быстрее! Смотрите!»

Мы подбежали и увидели гусеницу, которая постепенно покрывалась коконом. Мы наблюдали за этим действием. Кто-то из ребят сказал, что она превратится в бабочку, и мы решили, что это произойдет именно сейчас. Мы с восторгом следили за происходящим. Процесс шел очень медленно, поэтому мы подумали, что ей слишком тяжело прорваться через кокон и ей нужна помощь. Мы взяли маленькую веточку и начали помогать нашей бабочке пробиться сквозь кокон. Но она все не появлялась.

Тогда мы полностью разодрали кокон в надежде на то, что сейчас вылетит крохотная бабочка.

Но этого не произошло. Мы обнаружили внутри кокона странную субстанцию. Это была еще не сформировавшаяся бабочка. И она была уже мертва.

В этот момент подошел кто-то из взрослых (один из родителей парней) посмотреть, почему мы там притихли. И обнаружил результат наших деяний. Он пожурил нас и пояснил, что мы виноваты в смерти бабочки.

Я очень расстроился и не мог понять, как так вышло. Ведь мы хотели помочь, а получилось, что убили бабочку.

Я пришел домой и рассказал папе о том, что произошло.

И папа, используя этот пример, донес до меня одну очень важную мысль, которая помогла и продолжает помогать мне по жизни.

Есть этапы, через которые обязательно должен пройти организм, для того чтобы сформироваться.

Эти этапы бывают непростыми и даже неприятными, но они делают организм сильнее.

На протяжении своей жизни ты будешь сталкиваться со многими трудностями и испытаниями, но каждая из них будет поднимать тебя на новый уровень развития.

Поэтому, когда в следующий раз тебе будет сложно, помни, что обстоятельства, которые, как тебе кажется, только мешают, помогают тебе превратиться из гусеницы в бабочку. То есть именно благодаря этим обстоятельствам и сложностям мы и развиваемся. Их не нужно бояться и не нужно стараться избежать. Просто нужно понимать, что, ***преодолевая сложности, ты становишься сильнее!***

Не знаю даже, понял ли я эту мысль тогда, или это произошло намного позже, но это одна из самых мощных идей в моей жизненной философии на данный момент. Это не значит, что я не расстраиваюсь, когда попадаю в трудные ситуации, но в каждый момент времени я понимаю, что это всего лишь тренировка, которая продвинет меня вперед. Это понимание помогает мне продолжать чувствовать себя счастливым, даже в сложнейших жизненных ситуациях.

Важные мысли

- Существуют этапы, через которые обязательно должен пройти организм, для того чтобы сформироваться.

- На протяжении всей жизни мы сталкиваемся со многими трудностями и испытаниями, и каждая из них должна поднять нас на новый уровень развития.
- Преодолевая сложности, мы становимся сильнее!

Ваши уроки

Очень полезно анализировать события, которые происходили с вами в жизни, особенно в детстве. Попробуйте вспомнить, какие уроки вам предоставила сама жизнь еще в детстве.

Поблагодарите жизнь за эти уроки.

Жизненный опыт формирует бизнес-идеи

Будучи еще школьником, я начал делать первые бизнес-попытки. Хотя, конечно, бизнес-попытками их можно назвать с натяжкой.

Однажды мы с одноклассниками решили прогулять сразу несколько уроков в школе. Посмотрели на расписание и поняли, что на уроки по русскому языку и литературе мы не хотим идти. Была перспектива провести два школьных часа намного веселее.

В нашем небольшом поселке было мало развлечений, но альтернативу школьным урокам найти было не сложно. Мы пошли в прокат игровых приставок Sony PlayStation, который был размещен в помещении местного Дома культуры, ставшем основным местом пребывания геймеров.

В прокате было всего несколько приставок, а людей, как всегда, много. Кто-то играл, а кто-то смотрел. Мы с одноклассниками договорились пойти сыграть в FIFA. Однако не сложилось: по приходу оказалось, что на ближайший час все приставки заняты.

Но мы настолько сильно хотели поиграть, что в итоге поступило предложение *пойти к дяде Олегу*, который прикупил себе PlayStation для личного пользования и проката. У него было чуть дороже, но и джойстики лучше: одна гривна пятьдесят копеек за час.

Когда парни запустили FIFA, в моей голове тут же начался вычислительный процесс. Я прикинул, что если клиенты играют в среднем по восемь часов в день, – что было вполне реально на тот момент, – то одна приставка может приносить двенадцать гривен в день. А если взять две, то получается уже двадцать четыре гривны в день или семьсот двадцать гривен в месяц. Это было сравнимо с зарплатой моего папы в то время.

Идея мне сильно понравилась. Кроме солидных денег я мог бы сам развлекаться, играя в любимые видеоигры во время отсутствия клиентов.

Это мотивировало еще больше!

Через пару недель мы поехали с папой в город покупать мне что-то из одежды. Зашли в ЦУМ, и я сразу обратил внимание на отдел электроники. Конечно, я уговорил папу зайти посмотреть.

На прилавке я увидел приставку Sony и спросил у продавца, сколько она стоит. В ответ услышал – семьсот пятьдесят гривен (сто пятьдесят долларов по курсу того времени).

Папа очень удивился.

«*Дорогие нынче игрушки для детей*», – сказал он продавцу. И мы пошли дальше. Я понимал, что папа не может позволить себе купить мне приставку. Но идея продолжала развиваться в голове.

Уже было понятно, какие инвестиции нужны, и сколько примерно можно зарабатывать в месяц. Я планировал использовать домашний телевизор, чтобы сэкономить расходы и отбить затраты за первые два месяца.

Я начал реально смотреть на вещи.

Каждый день я получал пятьдесят копеек на карманные расходы – столько же стоил комплексный обед в школе. Денег в выходные я не получал, поэтому, если ничего не есть, можно экономить по две с половиной гривны в неделю. В итоге можно собрать десять гривен в месяц на родительском содержании. Других источников дохода у меня не было.

Такими темпами можно было накопить на приставку за шесть лет. Конечно, совсем не обедать – звучит не очень заманчиво. Но я все равно решил начать с мыслью: «*Потом что-нибудь придумаю*».

Первые дни голодовки дались нелегко. Раньше это была самая приятная часть всего пребывания в школе: вкусный и сытный обед, много энергии и счастья.

Но я сам лишил себя этой радости.

Через некоторое время, пересмотрев свое решение, начал тратить десять копеек в день на булочку с компотом. Сорок копеек шли в копилку.

Через несколько дней близкий друг Сережа заметил мое подозрительное отношение к питанию.

– *Почему ты не покупаешь комплексные обеды?* – спросил он меня.

– *Так нужно,* – ответил я.

Потом раскрыл все карты и выдал свой бизнес-план...

– *А давай вместе!* – сказал он.

Для меня это было приятной неожиданностью. Я сильно обрадовался! Приставку можно было купить в два раза быстрее – за три года. Мы начали класть деньги в общую копилку и экономить на пару. Повезло, что кроме денег мама Сережи собирала ему бутерброды, которыми он любезно делился.

Накопления начали увеличиваться, но очень медленно. На третий месяц я понял, что так продолжаться больше не может. Надо было что-то придумать.

В то время у нас с Сережей было увлечение. После школы мы приходили ко мне домой делать уроки, а затем играли в настольный теннис. Для этого у меня был раскладной письменный стол, который мы ставили посреди комнаты. Вместо сетки использовали несколько видеокассет VHS – в итоге получался неплохой самодельный теннисный стол. Ракетки достались от старшего брата – оставалось только закупить шариков.

Мы рубились в теннис от души! Сначала мама немного ругалась, мол, стол портим, – но потом смирилась.

И тут я подумал, что раз уж нам с Серегой так нравится играть в теннис, то и другим это может быть интересно. Я предложил нескольким одноклассникам попробовать. Сказал, что для начала они могут поиграть совершенно бесплатно, а если им понравится, то смогут продолжать целый час всего за тридцать копеек (по пятнадцать копеек на человека). В результате они согласились.

Вечером мы пришли ко мне домой: я, Серега и еще два одноклассника. Парни немного поиграли и сказали: *«Это круто!»* В итоге они заплатили тридцать копеек и развлекались целый час.

Так мы получили своих первых клиентов.

Счастью не было предела.

Со временем моя комната превратилась в игровую площадку. Мы поставили стол по центру и даже не убрали его. Также подносили стулья, чтобы все могли разместиться. Очень быстро пошел стабильный клиентский поток. Мы сдавали стол на два-три часа в день после школы. Это приносило почти столько же денег, сколько мы вдвоем сэкономили на обедах. Срок покупки PlayStation сократился до приемлемых полутора лет.

Все шло очень хорошо. До определенного момента.

Наша общая касса вместе со всеми сэкономленными обеденными деньгами лежала в обычной пластмассовой копилке на самом видном месте. Все ребята видели, что деньги за аренду стола мы сразу же кладем туда. К тому же она открывалась очень просто и без особых усилий.

Мы слишком доверчиво относились к гостям и не подумали о безопасности. В один прекрасный день обнаружили, что большей части бумажных денег в копилке не стало. У нас была привычка: раз в месяц менять копейки на бумажные купюры, складывая их на дно копилки.

Именно эти деньги испарились.

Определить, кто и в какой день лишил нас накоплений, было невозможно. На тот момент к нам стали приходить не только одноклассники, поэтому расследование закончилось, так и не начавшись.

Конечно, мы всем рассказали о произошедшем, опросили ребят, которые к нам приходили, но все тщетно. Никто не признался в содеянном, и теннисную комнату пришлось закрыть. Вместе с ней накрылась наша мечта о покупке Sony PlayStation.

Помню, как я пришел домой со школы, сел на кровать и заплакал. Было очень обидно. Даже не потому, что все это время зря голодал, – а потому, что подлецом оказался кто-то из своих. Чувства выедали изнутри.

Но это жизнь. В глубине души я понимал, что нужно двигаться дальше. Хотя до конца не осознавал это. Только спустя годы я проанализировал ситуацию и все понял. Но тогда я был очень сильно расстроен.

Важные мысли

- Начать с идеей «потом что-нибудь придумаю» лучше, чем не начать вовсе.
- Несостоявшийся бизнес-проект может дать основу для другого более успешного проекта.
- Единомышленники помогают нам двигаться вперед.
- Не пренебрегай безопасностью в бизнесе.
- Никогда не теряй веру.

Из нескольких бизнес-попыток выстрелит только одна

После школы я решил, что хочу приобрести техническую специальность, и поступил в Донбасскую государственную машиностроительную академию.

Основной причиной, по которой я поступил именно в этот вуз, было его спортивное оснащение. В то время спорт являлся одним из моих приоритетов, да и сейчас он продолжает оказывать на мою жизнь общее благотворное влияние.

Первый год учебы в вузе я активно совмещал со спортом. Я занимался карате. Регулярно тренировался, ездил на соревнования. Все шло хорошо. Я планировал сосредоточиться на спортивной карьере. Но на одной из тренировок я получил серьезную травму, из-за которой спорт пришлось бросить. В тот день карта мира рухнула, ориентиры сбились: я любил тренировки, и признаться себе в том, что я не смогу построить успешную спортивную карьеру, было больно. Да, я восстановился, но к нормальному режиму тренировок так и не вернулся.

Зато сейчас понимаю, что все к лучшему. По учебе я всегда успевал без труда, и теперь освободилось много времени для других занятий.

Так, в семнадцать лет я понял, что хочу стать Предпринимателем и пробиться в «Лигу Чемпионов» бизнеса. Чтобы быть в числе лучших в этой (как и в любой другой) Турнирной Таблице, нужно много тренироваться, не пропуская ни один день.

На тот момент я уже активно читал бизнес-литературу, – и вот пришло время реальных попыток.

Из первых десяти попыток в бизнесе провалится девять, и только одна
выстрелит.

Эту фразу я нашел в одной из прочитанных мной книг. Идея мне сразу понравилась. Я понял, что надо по-быстренькому сделать девять попыток, и на десятый раз уж все точно получится. Для меня это было похоже на онлайн-игру, в которой проходишь девять уровней и на десятый получаешь бонусные очки. Все просто и понятно. Не откладывая, я начал действовать.

Я четко представлял себе, что буду делать. Параллельно с учебой смогу подрабатывать, копить стипендию и раз в три-четыре месяца искать какую-то бизнес-возможность для вложения. И так, по моему мнению, до конца учебы будут пройдены все десять попыток стать бизнесменом. Весьма своеобразный план. Сегодня он вызывает только улыбку, но ничего лучше, находясь на том уровне мышления, придумать я не мог.

Как говорят, «на ловца и зверь бежит!». Как только я начал искать варианты подработки, они посыпались на меня одна за другой. Я брался за все подряд: подрабатывал грузчиком, разгружая фуры, наполненные товарами секонд-хенда, вел концерты, был Дедом Морозом, решал контрольные студентам, был сторожем – и регулярно, как по расписанию, каждое лето работал на стройке.

«Боевые действия» шли по плану!

Меня часто спрашивают о целесообразности образования в современном мире. Мол, стоит ли тратить пять лет своей жизни на то, что впоследствии может совсем не понадобиться.

Этот вопрос всегда удивлял меня: студенчество – это замечательное и яркое время само по себе, со всей легкостью юности, необремененностью серьезными обязательствами. Также это именно тот прекрасный период в жизни, когда можно позволить себе делать первые бизнес-пробы и ошибки, когда в наличии есть огромный запас времени и энергии, когда

ты молод, не о чем беспокоиться, и у тебя все впереди. Не нужно переживать за жену и детей в случае неудачи. Ты свободен. И можешь смело идти на риск.

Поэтому я вижу в студенчестве возможность пройти отличный подготовительный путь, который будет очень полезен в будущем.

Я никогда не боялся никакой работы и брался за все, что могло принести хоть какие-то деньги. Поэтому практически всегда они у меня были.

За время студенчества пробовал открыть около десятка своих *первых* бизнес-проектов, потеряв на этом более десяти тысяч долларов, несмотря на то что некоторые из них были вполне успешны. Но это было только начало...

Бизнес есть, клиентов нет

Накапливая знания и наблюдая за процессами, происходящими в экономике, я очень быстро перешел к практике.

Настало время первого серьезного проекта. Я нашел нескольких ребят-единомышленников, с которыми решил совместно запустить бизнес.

Один из моих партнеров – Сергей – был уже пятикурсником с репутацией примерного парня в своем кругу. Это позволило ему занять для запуска бизнеса три с половиной тысячи долларов у кого-то из его близкого окружения. Всего нас было пятеро: на каждого получалось по семьсот долларов. И на всех хватило ошибок.

Нужны ли на старте атрибуты бизнеса?

Первым делом мы сняли офис и напечатали визитки. И это действительно был наш первый шаг. Сегодня я бы хотел, чтобы это было шуткой. Но мы поступили именно так.

Мы не просто сняли офис: это было помещение в центре города, примерно на сто квадратных, – но для него еще и скопом были закуплены компьютеры, принтеры, столы, кресла, шкафы...

Итак, большая часть стартового капитала была вбухана в атрибуты бизнеса, которые никому не нужны. Мы думали, что эта мишура сделает нас бизнесменами, – и ошиблись.

Первый вопрос, который должен задать себе начинающий предприниматель: где я возьму клиентов?

Мы не задали себе такой вопрос, и именно это стало самой большой ошибкой в этом проекте, за которую мы хорошенько заплатили.

Что же мы предлагали? На базе очень убогого конструктора сайтов, купленного за триста долларов у сетевой компании, мы создавали сайты. Точнее, планировали создавать. Реальных клиентов у нас в итоге так и не появилось.

Чтобы как-то выйти из сложившейся ситуации, мы решили продавать программное обеспечение для разработки сайтов и получать комиссию двадцать процентов (шестьдесят долларов), но и здесь нас ждал провал. В то время в нашем маленьком провинциальном городке никто не понимал, зачем ему сайт.

В свою очередь, мы *не понимали, как и кому его продавать*. Подходили к студентам и говорили, мол, сайт – это круто, за технологиями будущее; давай сделаем сайт, а ты будешь на нем зарабатывать.

Нам никто не верил и ничего не покупал. В итоге после четырех месяцев безрезультатных попыток мы сдались. Все деньги закончились, и оплачивать аренду было нечем. Мы зафиксировали убыток три тысячи пятьсот долларов, и каждый пошел думать, как отдавать долг.

...Я записал свое первое серьезное поражение в копилку и продолжил путь.

Двойной долг

Пришлось уехать работать на стройку к старшему брату в Днепропетровск, чтобы за два месяца заработать около семисот долларов. Не умеешь работать головой, придется работать руками. Благо меня это никогда не пугало.

От летних каникул оставался еще один месяц. Я планировал наконец-то отдохнуть, ведь деньги на возврат долга уже были.

Окрыленный мыслями о предстоящем отдыхе, я возвращался домой в родной поселок. В самом конце моего пути, на выходе из маршрутки расплатился за проезд, а зайдя в квартиру, обнаружил, что кошелек (со всеми заработанными деньгами) исчез из кармана.

Я пулей побежал обратно к водителю маршрутки! Внимательно осмотрел заднее сидение в надежде, что кошелек выпал из кармана, – но его там не было. Два месяца оказались вычеркнутыми из жизни. В этот же день я вернулся к брату на стройку. За следующий месяц заработал триста пятьдесят долларов, которые полностью отдал в счет погашения долга.

Чтобы вернуть остаток, пришлось регулярно искать подработку. Я весьма неплохо прокачался в этом навыке, даже успел приобрести некоторые связи.

Примерно два-три раза в неделю я принимал звонки от разных работодателей, когда надо было разгрузить фуру или подменить охранника в ночном клубе. Рассчитавшись с долгами, продолжил работать в прежнем режиме.

В итоге я потихоньку начал выходить в плюс.

Важные мысли

- Атрибуты бизнеса не делают тебя предпринимателем.
- Бизнес начинается с клиентов.

Электронная коммерция. Новая ниша

Накопив немного денег, я решил предпринять новую попытку в создании бизнеса.

Немного поразмыслив, я понял: меня ведь всегда привлекали гаджеты. Я в них хорошо разбирался, поэтому заказал через eBay два телефона, чтобы потом их перепродать. Так я тестировал новую для себя нишу.

Помните время, когда сенсорные телефоны только появлялись? Иметь такой смартфон было очень круто, и я решил, что это перспективное направление. Выбрал два очень навигационных, по тем временам, телефона, которых у нас на рынке просто не было. Они были с телевизором, а сбоку доставалась антенна, как в радиоприемниках. Именно таких два телефона я заказал на американском сайте-аукционе, чтобы продать их вдвое дороже студентам в общежитии.

План был вполне здравый – eBay тогда был малоизвестным в нашей стране ресурсом, а выбранные модели телефонов – настоящей новинкой. Я был уверен, что все получится.

В итоге телефоны шли больше двух месяцев и застряли на таможне. Мне пришлось заплатить «комиссию» сотрудникам таможенной службы, что составило половину стоимости этих телефонов. В результате один телефон я все же продал, как и планировал. Второй оставил себе. Делать заказ повторно уже не стал.

...Так завершился мой первый опыт в электронной коммерции. Почти в ноль.

Конец нулевых. Трейдинг – это модно

Пока я ожидал телефоны с сайта eBay, компания, продавшая нам конструктор сайтов, выпустила новый продукт: терминал для трейдинга. Все помнят этот «бум» на рынке: торговля акциями на фондовой бирже.

Сегодня этим никого не удивишь, но тогда это было что-то фантастическое. Как вам: жить в провинциальном городке и торговать на крупнейших фондовых биржах мира (NYSE, Nasdaq) в режиме реального времени?

Увлекло ли это меня? Еще как! Помню, как покупал несколько акций Ford и гордился тем, что теперь я – акционер этой компании. Забавно.

На этот раз решил подойти к вопросу обучения основательно: приобрел классный курс из шестидесяти часов видео и погрузился в него. Конспектировал каждый урок и вгрызался в материал с полной самоотдачей. За неделю весь курс был изучен, и у меня на руках оказалась огромная тетрадь с качественными конспектами.

С этими знаниями я ринулся в бой. Все стало получаться. За первую неделю я превратил свои двести долларов (двести пятьдесят с учетом стоимости терминала) в триста долларов. Вполне неплохо для начинающего трейдера.

Я решил, что нашел золотую жилу, и уже пошел в автосалон присматривать себе автомобиль.

Конечно, новый «бизнес» существенно отразился на учебе: из-за частых пропусков на предстоящей сессии ожидалась серьезная неприятность. Но какое значение это имело для меня, окрыленного?

Какое теперь дело до лекций, семинаров и экзаменов, если я уже зарабатываю сто долларов в неделю? Так, в очередной раз, я ошибся...

Случилось неожиданное: один из крупнейших мировых банков Lehman Brothers объявил себя банкротом. Быть всегда на волне новостей – первое условие успешной торговли на фондовой бирже. Новость потрясла всех. По сути, это было начало кризиса конца «нулевых».

Рынок буквально рухнул. Напротив всех позиций в моем портфеле горела красная стрелочка.

Рынок вел себя совершенно непредсказуемо. Все вычитанные, выученные по видеоурокам знания не работали. Снова и снова я терял деньги. Несколько дней я сражался то на стороне быков, то на стороне медведей. Пока все деньги – до последнего доллара – не были потеряны.

...Так закончилась моя биржевая практика. Я молча и терпеливо положил в копилку еще одно поражение и снова пошел подрабатывать.

CopyRoom № 508

Я постоянно держал в голове идею десяти попыток, которые нужно совершить для успеха. Это здорово помогало не падать духом в сложных ситуациях. Но каждый новый проект я начинал в надежде, что десятой попытки ждать не придется и эта бизнес-идея должна быть успешной!

Как-то раз мы с друзьями ехали в электричке после учебы домой на выходные. Мой друг Андрей предложил идею: купить принтер на троих, чтобы экономить на распечатке текста.

Мы высчитали, что себестоимость печати одного листа составляет шесть копеек (в расчете украинских гривен). В академии – тридцать пять копеек. На распечатку материалов для учебы, контрольных, рефератов регулярно уходила приличная сумма денег. Я понял, что такая проблема есть у остальных студентов: значит, на этом можно сделать бизнес.

Вернувшись в общежитие после выходных, мы отправились покупать принтер. Выбор принтера – весьма существенный и скрупулезный момент. Простые, «любительские» модели не подходят: они медленные, слишком дорого обходится печать одной страницы, и серьезную загрузку они не потянут.

В итоге остановились на хорошем лазерном принтере Canon, который отлично подходил по всем параметрам. Сразу взяли несколько коробок бумаги.

Вернулись в общежитие, распаковали «сокровище», подключили и произвели тестовую печать.

Фактический расход тонера совпал с заявленным, – отличная новость для нас.

Нашим конкурентным преимуществом было отсутствие арендной платы.

Мы организовали «офис» прямо в комнате общежития № 508, где проживали мои бизнес-партнеры (Андрей и Миша; сам я жил по соседству в 515-й).

Позже мы назвали комнату CopyRoom.

Цену распечатки установили в размере двадцати копеек за лист (позже подняли до двадцати пяти). После этого мы сделали одно простое действие, которое принесло такое количество клиентов, которого мы совсем не ожидали.

– Кто наша целевая аудитория?

Это пятьсот студентов, которые проживают в этом общежитии.

– Как эффективнее всего до них достучаться?

Обойти все этажи, стучаться в каждую комнату и рассказывать о нашей услуге...

Но мы поступили иначе. Открыли Word, напечатали следующее: «*Распечатка 20 копеек. Комната 508*», – и расклеили эти листовки на кухнях всех этажей. Вот так, с помощью скотча, мы донесли до людей свое «коммерческое предложение».

Примерно через сорок минут в комнату постучались. Мы крикнули: «*Входите!*» – две девочки, робко заглядывая из-за двери, спросили, можно ли у нас распечатать.

Это были наши первые клиенты. К вечеру под дверьми уже была очередь, которая не помещалась в комнату, и мы просили кого-то подойти позже.

Бизнес пошел очень круто. У нас всегда была очередь, и это наталкивало меня на мысль о расширении. Примерно за полтора месяца мы окупили принтер и все расходы. Неплохой возврат инвестиций, правда?

Какие еще потребности есть у студентов?

Я постоянно крутил эту мысль в голове. По сути, разобраться несложно: мы сами были студентами и хорошо знали все потребности.

Спектр услуг, которые мы можем предоставлять, оказался очень широким. Мы купили МФУ (принтер и сканер в одном корпусе) и теперь делали и ксерокопии. Позже начали делать цветную печать фотографий на документы. Потом – печать на дисках, печать больших форматов. Позже добавили услугу перевода текста: одна гривна за страницу.

Это была очень маржинальная услуга: мы просто сканировали страницу, распознавали через FineReader, переводили через Google Translate и распечатывали, – и зарабатывали целых девяносто четыре копейки на этом.

Как правило, людям нужно переводить больше одной страницы, и эта услуга приносила хорошие деньги. Очевидно, что сейчас спрос на нее в разы ниже, – если он вообще существует, – но тогда это было иначе. На тот момент далеко не в каждой комнате студенческого общежития был компьютер или ноутбук, не говоря об Интернете.

Постепенно список наших услуг настолько расширился, что мы напечатали и повесили на стену большой плакат, чтобы не хранить всю информацию в голове.

Наша «CopyRoom» развивалась, и вскоре мы вышли на прибыль пятьсот долларов (на троих) в месяц. Совсем неплохо для студентов со стипендией в семьдесят долларов.

Этот бизнес успешно просуществовал три с половиной года: до моего окончания вуза. После чего мы распродали оборудование и разъехались по разным городам.

...Так в моей копилке появился первый положительный опыт ведения бизнеса. Гораздо раньше десятой попытки.

Автомобильный бизнес

Групповые покупки

Работающий стабильный бизнес CoryRoom придавал уверенности и помогал скопить больше денег на новые попытки. Теперь я стал присматриваться к более серьезным проектам.

Как-то, когда я возвращался домой на такси, мне попался разговорчивый водитель. Мы обсудили политику и цены на бензин. В конце он пожаловался, что из-за регулярных выплат «арендных» за машину он сегодня почти ничего не заработал.

Я наострил уши и удивленно переспросил: «*Это не ваша машина?*» Он ответил, что просто ее арендует. Мне стало интересно, и я забросал его вопросами о деталях. Оказывается, он арендовал эту машину за три тысячи пятьсот гривен (семьсот долларов) в месяц, как делает большинство таксистов, по его словам.

Этой ночью я не мог уснуть. Каждый день я встречаю на улицах кучи рекламных вывесок, кричащих о том, что машину можно взять в кредит за две с половиной тысячи гривен в месяц.

Почему таксисты сами не берут машину в кредит? На выходе – собственная машина, плюс экономия в размере тысячи гривен ежемесячно! – этого я никак не мог понять.

Если я возьму автомобиль в кредит, то его можно сдавать в аренду тем же таксистам и каждый месяц получать двести-триста долларов чистой прибыли от него. Окупаемость будет года через три, и даже до этого момента я регулярно буду в небольшом плюсе.

На следующее утро, вместо учебы, я пошел в торговый центр, где поблескивала новенькая Chevrolet Aveo. Она стоила порядка двенадцати тысяч долларов.

На лобовом стекле красовалась надпись: «*Всего 2551 грн. в месяц!*» Рядом с машиной был рекламный баннер и стол с девушкой-консультантом. Я сел напротив нее и уверенно спросил:

– *Хочу взять у вас в кредит эту машину. Что мне для этого нужно?*

– *Только паспорт, подписанный договор и первый взнос в размере пяти процентов от стоимости авто,* – ответила она с улыбкой.

Подсчитав, что это будет четыре тысячи гривен, я решил, что проблема водителей состоит в первом взносе. Таксисты, вероятно, просто не умеют откладывать деньги. Неужели нельзя заставить себя немного потерпеть и накопить четыре тысячи на первый взнос?

– *Давайте оформлять!*

После моих слов девушка тут же начала заполнять бумаги и дала прочитать договор. Я бегло ознакомился, попутно задавая вопросы.

По ее словам, автомобиль я получаю через четырнадцать дней. В договоре было написано: «*Клиент получает право на автомобиль в течение 30 дней с момента заключения договора*».

Я всегда был противником бюрократии. Бумаги – не мое! Решив, что в договоре время увеличили на случай непредвиденных обстоятельств, посчитал, что могу подождать и тридцать дней. Раз это нужно для дела!

Итак, я оплачиваю первый взнос в ближайшей кассе и счастливым иду на учебу. Еще бы – я купил свое первое авто!

Через четырнадцать дней перезваниваю с вопросом, когда будут мои ключи. Девушка попросила подождать еще. Прошел месяц, я оплатил второй взнос и пришел за своей машиной.

И тут выясняется интереснейшее обстоятельство. Оказывается, та самая формулировка в Договоре гласит, что через тридцать дней с момента его заключения я получаю *право* на автомобиль. Ничего не говорится о том, что мне *передадут во владение* авто.

Я был в ярости. Меня тупо «развели». Позже выяснилось, что это был совсем не кредит, а система так называемых «*групповых покупок*». Чтобы получить свой автомобиль, нужно выплатить большую часть его стоимости и прождать больше года.

Конечно, я сам виноват в том, что принял решение поспешно, не проконсультировавшись с юристом. Но в тот момент у меня была нереальная злость на девушку, которая нагло врала прямо в лицо. Я задавал ей прямые вопросы, на которые получал такие же прямые ответы.

Все ее слова оказались враньем. Кстати, к тому моменту она ушла из компании, и мне не удалось высказать ей все, что я думаю.

Уже позже в Интернете я прочел, что это была система классических «разводов». Продавцы получают высокие проценты с продаж и бессовестно вешают клиентам лапшу на уши, лишь бы те подписали договор.

Было много обманутых людей, которые подавали в суд и выигрывали дела. Но, как вы уже знаете, я всегда терпеть не мог бюрократию.

...Я зафиксировал очередные убытки, отметил важный урок на будущее – и двинулся дальше.

Аренда автомобилей

Конечно, эта история с неудачным кредитом меня очень расстроила. Но в целом мне нравилась идея сдавать машину в аренду, и я не хотел от нее отступаться. Наверное, тогда мне самому очень хотелось иметь машину. Но я не мог позволить себе купить ее просто так.

Ничто не может остановить идею, время которой пришло.

Было время, когда я каждый день в обязательном порядке штудировал раздел объявлений в газетах с целью поиска возможностей. Так я попал на заметку, где человек искал себе бизнес-партнера для автомобильного бизнеса.

Меня это зацепило: позвонил, поехал и встретился. Так я познакомился с Михалычем, следующим бизнес-партнером. Он немного удивился, обнаружив на встрече *пацана*, но разговор все же состоялся.

Михалыч занимался куплей-продажей машин и предлагал совместно открыть новое направление: сдавать авто в аренду таксистам. Суть предложения была проста: я покупаю машину за свои деньги, а он берет на себя поиск таксистов, которые будут арендовать машину, и еще все расходы по техническому обслуживанию. Прибыль делим пополам.

К примеру, новенький Chevrolet Aveo можно было сдать за сто пятьдесят гривен в день, без особой необходимости в обслуживании. В то время как старый ВАЗ 2107 – за сто гривен в день, и нужно обязательно закладывать расход на обслуживание. На последнее предполагалось тратить около пятисот гривен в месяц.

Михалычу была ближе идея купить «семерку»: глубоко разбираясь в вопросе покупки таких авто, он знал места, где можно *купить аппарат* за десять тысяч гривен, который будет удовлетворять нашим требованиям.

Математика получалась достаточно прозрачная:

- три тысячи гривен в месяц – доход от аренды;
- пятьсот гривен в месяц – расход на обслуживание;

- две тысячи пятьсот гривен в месяц – чистая прибыль на двоих.

Я попросил время на размышление.

Математика у меня была своя.

- Стоимость покупки авто: десять тысяч гривен.
- Моя доля – тысяча двести пятьдесят гривен в месяц «чистыми».
- Срок окупаемости: около восьми месяцев.

С одной стороны, неплохой выхлоп для бизнеса. С другой – такое распределение долей мне казалось несправедливым.

На следующий день я перезвонил Михалычу и сказал, что, поскольку беру на себя финансовые риски, моя доля должна быть выше. Мы сошлись на шестидесяти к сорока, и все остались довольны.

Оставалось сделать самую малость: найти деньги на покупку машины. Я саккумулировал все свои резервы и наскреб две с половиной тысячи гривен. Еще пять тысяч я занял у папы (с условием, что мама, которая бережно относится к деньгам и боится «всяких авантюр», ни о чем не узнает).

Мне все равно не хватало двух с половиной тысяч на покупку авто. И я предложил Андрею (своему партнеру по «CoryRoom») долю: двадцать пять процентов от моей чистой прибыли. Андрей согласился и внес свои две с половиной тысячи в дело. Я тут же позвонил Михалычу, чтобы он подыскивал машину.

Через пару дней мы осуществили сделку: купили авто за десять тысяч гривен (или две тысячи долларов по курсу на то время). На этот раз я *на самом деле* купил свою первую машину.

Пока Михалыч искал таксиста, я взял на несколько дней авто покататься.

Какая же гордость меня переполняла за рулем «семерки», которая была моей ровесницей (1989 года выпуска). Я парковался возле Академии с ощущением, будто это – последняя модель Mercedes, выходя из машины с высоко поднятым подбородком.

Понимаю, что сейчас это звучит немного нелепо, но тогда я был горд. Это ощущение помню очень хорошо и сегодня. Покупка первой машины – какой-то особый, важный ритуал для мужчины. Спустя годы, покупая себе новый BMW, я не испытывал тех ощущений, как за рулем своей первой семерки.

Первый автомобиль, как первая любовь: остается в памяти навсегда.

Через неделю арендатор был найден, и бизнес начал работать на полную. По сути, я приезжал за деньгами два раза в месяц, и больше от меня ничего не требовалось. Порой были небольшие поломки и простои машины. Но в целом все шло нормально.

Через пару месяцев Михалыч позвонил с предложением купить вторую машину. Ему подвернулась хорошая «семерка» за восемь тысяч, и ее надо было брать без отлагательств.

– *Надо – значит надо!* – ответил я и снова собрал все деньги.

Не хватало примерно тридцати процентов суммы. Я предложил долю своему второму бизнес-партнеру по «CoryRoom». Миша согласился.

Так мы купили вторую машину.

Четыре варианта развития карьеры

Все это время я оставался обычным студентом, который живет в общежитии. Я умудрялся продолжать делать новые бизнес-попытки и одновременно учиться на хорошо и отлично. При этом я никогда не был «ботаном». Я наслаждался всеми преимуществами беззаботной студенческой жизни. Общежитие была для меня настоящим домом. Песни под гитару до утра, футбол, красивые девушки, замечательные друзья, постоянный смех и ребячество – все эти моменты глубоко запечатлены в моей памяти.

Студенчество – замечательное время.

Тем временем мой денежный поток увеличился.

В итоге в конце месяца мой денежный поток выглядел следующим образом.

- Около четырехсот долларов «чистыми» приносят машины.
- Около ста семидесяти долларов – бизнес по распечатке («CoryRoom»).
- Еще семьдесят долларов – стипендия.
- Доплата в сто долларов – ведение научной деятельности в Академии (*за заслуги в учебе научный руководитель оформил меня лаборантом на полставки*).

Итого – семьсот сорок долларов в месяц без дополнительных подработок.

Средняя зарплата на заводе, куда меня могли взять после окончания академии, составляла четыреста долларов. И это при условии, что я войду в число «лучших из лучших» студентов.

И я никак не мог понять, почему все однокурсники так стремятся попасть на этот НКМЗ (Новокраматорский машиностроительный завод). А они точно так же не могли понять меня.

И это логично. Фактически, мы жили с ними в разных мирах. Наше мышление и видение мира отличались кардинально. Спустя годы я сформулировал четыре варианта развития карьеры.

Раб

• Человек недоволен ни тем, что он делает, ни вознаграждением, которое он за это получает.

• Плохой коллектив, дурак-начальник, клиенты хамы.

• Он не чувствует, что делает что-то важное, но каждый день продолжает этим заниматься.

• Человек выбирает такую жизнь самостоятельно, осознанно; ментально он уже является рабом.

По сути, человек, которому свойственно описанное мироощущение, находится в положении раба. Даже с тем отличием, что последний не может бежать из-за кандалов и надсмотрщиков с плетками.

Важно! Если человек ментально не является рабом, но временно обстоятельства сложились таким образом, что он оказался в такой ситуации, скорее всего, он попытается открыть свой Бизнес. Ведь его не устраивает имеющееся положение дел, то, что происходит вокруг, и он тянется к чему-то другому, лучшему.

Проститутка

• Человек недоволен своей работой, коллективом, начальством.

- Но ему нравятся условия и вознаграждение (например, менеджеры гигантских корпораций, сотрудники «Газпрома» и пр.).

То есть человек, который выбирает такой путь, выбирает заработок в три-четыре раза выше уровня рынка, но при этом может заниматься ерундой, подхалимством, исключительно из соображений собственной безопасности и страха потерять насиженное место. Человек находится в положении проститутки: важно только заработать копейку – и неважно, чем ты занимаешься каждый день.

Важно! Людям, избравшим такой путь, очень тяжело менять работу или начинать строить свой Бизнес. Им не нравится все, что с ними происходит. Но они настолько привыкли к стабильности (иногда – весьма спорной) и потоку денег, что в итоге не могут отказаться от этой «финансовой иглы».

Пикассо

- Человеку нравится его работа, он уважает свой коллектив, он уверен, что занимается крутыми вещами.

- Но пока недоволен размером вознаграждения.

Это нормальный формат.

Так начинаются многие стартапы, когда ребята собираются у кого-то в гараже и трудятся по восемнадцать часов в день, часто жертвуя не только временем, но и «стандартной» карьерой, личной жизнью.

Время до выхода из минуса может измеряться не только месяцами, но и годами инвестирования. И это не обязательно касается только бизнеса. Можно заниматься творчеством: писать книги или картины.

Самое важное – получать удовольствие от того, что ты делаешь. В моем понимании это – ключевой фактор Счастья. Этот формат окупит себя обязательно.

Важно! В этой позиции люди могут открывать свои проекты. Но их проблема в том, что они сфокусированы только на создании самого продукта. Все остальное им неинтересно или вызывает полное непонимание. Таким людям следует открывать Бизнес вместе с Партнером-Коммерсантом, у которого отличная хватка и понимание Рынка.

Месси

- Человек занимается любимым делом. Он влюблен в свою команду и горд тем, что они вместе делают.

- Он постоянно развивается.

- При этом у него крутое вознаграждение.

Это самый идеальный вариант реализации развития как в жизни, так и в карьере.

Важно! Как правило, таким людям нет смысла открывать свой бизнес, так как они уже реализуют сто процентов своего потенциала за очень крутое вознаграждение.

Крутые проекты всегда реализуются только в команде. Неважно, каким пакетом акций вы владеете. Важно только то, какой вклад в проект сделали именно вы. Как только человек находит свою команду и начинает вкладывать душу в то, что он делает, начинается магия.

Моя игра – не мои правила

Я не переставал играть в свою игру под названием бизнес – и возможности продолжали находить меня сами.

Как-то Андрей пришел ко мне с идеей открыть обменный пункт электронной валюты. Он нашел сетевую компанию, которая продавала электронные продукты и предлагала стать ее партнерами.

Схема очень похожа на стандартный обменный пункт: люди заводят и выводят деньги с помощью системы. С каждой транзакции мы получаем комиссию. Для заключения договора были нужны официальные бумаги. Потому уже через час я открыл ЧП (ИП. – *Прим. ред.*). Теперь я официально стал студентом-предпринимателем!

Мы начали проводить первые транзакции. В детали я особо не вникал, всеми вопросами занимался Андрей. Ему звонили или присылали смс, называли сумму перевода и номер электронного кошелька.

Так мы зарабатывали свои три процента. Обычно было по две-три транзакции в день. Потом дошло до пяти. Постепенно этот источник начал приносить нам плюс триста долларов в месяц на двоих.

Спустя месяц-полтора Андрей снова пришел ко мне с невероятным предложением. Тот, кто хоть немного знаком с «Биткойн», знает, что колебания этой электронной валюты похожи на «американские горки»: постоянные скачки вверх-вниз. Точно так же обстояли дела и с этой электронной валютой. В среднем, изменения были реже и меньше, чем у «Биткойн», но иногда колебания были весьма существенными.

И вот к нему, как к официальному партнеру, поступила инсайдерская информация: на днях появится возможность купить эту электронную валюту очень дешево и со временем продать дороже. Ожидаемый прирост – триста процентов!

Очень заманчивая сделка, не так ли? Поэтому мы живо собрали все свои деньги и вложились туда на сто процентов. Через неделю сайт этой компании перестал работать. Это оказалась обычная финансовая пирамида, которая успешно (*и неуспешно для нас*) лопнула. Совместный с Андреем убыток составил порядка трех тысяч долларов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.