

Сергей Токмаков

ОБРАТНАЯ СТОРОНА БИЗНЕСА

Об этом владельцы компаний
не рассказывают *даже жёнам!*

Сергей Токмаков

**Обратная сторона бизнеса. Об
этом владельцы компаний не
рассказывают даже жёнам!**

«Издательские решения»

Токмаков С. А.

Обратная сторона бизнеса. Об этом владельцы компаний не рассказывают даже жёнам! / С. А. Токмаков — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-903587-5

Автор в своей книге рассказывает об обратной стороне бизнеса — начиная от идеи, заканчивая воплощением и достижением конечного результата. Повествование ведется легким, художественным языком. Все события основаны на реальных фактах. Книга будет полезна владельцам готовых бизнесов, а также — начинающим бизнесменам — как пошаговое руководство к действию.

ISBN 978-5-44-903587-5

© Токмаков С. А.
© Издательские решения

Содержание

Пролог. Знакомство	6
ГЛАВА I. Мой бизнес по организации семинаров	8
Часть 1. Как я нашел идею бизнеса на 16 000 000 руб	8
Часть 2. Как заключить договор со знаменитостью, даже если знаменитость этого (пока) не хочет	10
Часть 3. Гонорар и райдер. Раскрываю тайны заработка бизнес-тренеров	13
Часть 4. Как отстроиться сразу ото всех, или почему полезно умножать цены на 2	15
Часть 5. Красивые способы легальной экономии	18
Часть 6. Как нас тренирует жизнь, или 400 000 руб., которые один бизнесмен заплатил за тренинг	20
Часть 7. Стремительный полет в трубу, или что делать, чтобы не разориться	23
Анекдот №1	23
Анекдот №2	24
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Обратная сторона бизнеса Об этом владельцы компаний не рассказывают даже жёнам!

Сергей Александрович Токмаков

© Сергей Александрович Токмаков, 2018

ISBN 978-5-4490-3587-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Пролог. Знакомство

Здравствуй, уважаемый читатель!

Не знаю твоего имени, но точно знаю, что ты:

Владелец собственного бизнеса (нескольких бизнесов).

или

Начинающий предприниматель, только-только шагнувший в мир бизнеса.

Самые первые строки моей книги посвящаются именно тебе, мой читатель! Я хочу поблагодарить тебя за то, что ты приобрел мою книгу. Спасибо тебе, что оценил мой труд. А я, со своей стороны, не разочарую тебя. И сейчас ты погрузишься в увлекательное бизнес-чтение.

В моей книге отсутствует теория. В ней – только практика, только мой личный опыт. С фотографиями и скрин-шотами.

Кем бы ты ни был, я уверен, что ты найдешь для себя в этой книге нужную и полезную информацию, которая легко монетизируется. Причем, повествуя о себе, о том, как я открывал новое-бизнес направление, или внедрял в иные бизнесы свои идеи, ты сможешь взять этот консолидированный чистый опыт и применить у себя, не допуская тех ошибок, которые допускает большинство бизнесменов. А чистый опыт – он дорогого стоит.

Наверняка, читая мою книгу, в каких-то моментах ты увидишь себя со стороны. И это здорово! Это значит, что мы, движемся с тобой по одной дороге. Иногда мы кого-то догоняем на этой дороге (а затем обгоняем), иногда догоняют и обгоняют нас.

Дороги многих бизнесменов параллельны и никогда не пересекутся. Некоторые бизнесмены умудряются торить свой путь сквозь землю, прорывая себе дорогу там, где никто никогда не ходил. А некоторые строят дороги над землей (как в Южной Корее). Иные идут по асфальту, кто-то по проселку, а кто-то через лес: через пни, коряги и болота.

И при этом всегда у любого человека есть три возможности:

1. **Остановиться и подумать**, т.е. сделать привал.
2. **Сменить дорогу**. Например, с проселка перейти на шоссе.
3. **Сменить направление** и начать движение к другой цели.

Запомни главное – у тебя всегда есть свобода выбора, как бы тебе ни казалось и как бы тебя ни убеждали окружающие (государство в виде чиновников, друзья, знакомые, родные и близкие). У тебя нет рамок, клеток, правил, запретов и ограничений.

Ты даже не представляешь, насколько ты свободен в своем желании и праве творить и создавать, раздвигать рамки дозволенного и доносить удивительное в этот мир.

Давай знакомиться

Меня зовут Сергей Токмаков. Я родился в 1974 году в Советском Союзе. Что бы там ни говорили про СССР, как бы его ни хаяли разные оппозиционеры, но у меня реально было счастливое детство. И почти счастливая юность. Дальше, когда СССР методично был развален, у меня, как и у всех моих соотечественников, начались суровые будни. Но об этом позже....



Я – практик. Практик от бизнеса. Бизнес-хирург. Иногда режу больно, а бывает – очень больно. Ведь проще удалить начавшую гнить «конечность», чем дожидаться, когда умрет весь «организм» (бизнес). В настоящий момент, мой основной бизнес – это *консалтинг*.

При этом, у меня нет степени МВА, я не заканчивал Гарвард, или Оксфорд, не учился в ВШЭ. Регалии мои куда более скромные.

Закончил школу с медалью. Поступил в 4 ВУЗа (в два из них, еще не закончив школу). В итоге, выбрал КАИ (Казанский Авиационный Институт). Получил два высших образования – инженер-системотехник (факультет технической кибернетики и информатики) и экономист (экономический факультет).

Свой трудовой путь я начал с самых низов. С обычного оператора ЭВМ (еще обучаясь в институте). После этого работал в отделе продаж на кондитерской фабрике. На фабрике создал с нуля отдел внутреннего аудита. Вскрывал такие схемы хищений, что про это можно отдельную книгу написать. Этот опыт помогает мне и сейчас, а именно – в любом бизнесе моих клиентов обнаружить те «черные дыры», через которые утекают деньги собственника.

Затем работал финансовым директором в табачной компании. Затем генеральным директором в мебельной компании. После мебельной работал директором филиала в крупной компании по производству и продаже спецодежды. Дорос до директора Поволжского дивизиона. Затем работал в паркетной компании. А потом в компании по продаже автоаксессуаров. Тут и случился переход от наемного сотрудника в собственники.

После этого было еще несколько разных проектов. В том числе и тот, про который сейчас буду повествовать – бизнес по организации семинаров.

Сейчас развиваю свою консалтинговую компанию. Начинал с одного блока – маркетинг, но в процессе понял, что клиентам нужен комплексный подход. Как правило, собственник хочет, чтобы в его бизнесе навели порядок по всем направлениям.

Все это я рассказываю о себе не для хвастовства. А лишь для того, чтобы ты имел представление – кто я, и какой у меня был жизненный опыт до того, как я начал заниматься консалтингом.

ГЛАВА I. Мой бизнес по организации семинаров

Часть 1. Как я нашел идею бизнеса на 16 000 000 руб

Уже являясь владельцем двух компаний (оптовой по автомобильной тематике и рекламно-производственной), в 2014 году я поехал на семинар в Самару. Семинар известного «гуру» в области легализации налогообложения – Владимира Турова. И так меня этот семинар зацепил, так мне понравилось то, чему учит Туров, что я загорелся желанием – организовать такой же семинар у себя в Казани.

Прикинув среднюю стоимость билета на 2-х дневный семинар в размере 21 900 руб. (которую заплатил я), а затем помножив на количество людей в зале (порядка 250 человек), я получил ну совершенно фантастические цифры по обороту – 5 475 000 руб.



Кстати, я не знаю как и кто снимал этот кадр, но на этой фотографии «взгляд из-за спины Турова». Это тот самый семинар в Самаре в 2014 году. Спинкой к тебе – Туров Владимир Викторович. И на этой фотке даже видно меня: я сижу во втором ряду, рядом с проектором, в джинсах и в черном джемпере (стрелкой обозначил).

Пять с половиной миллионов, Карл! За два дня! Ясен пень, что отсюда надо вычесть гонорар спикера, расходы на аренду зала, на рекламу, на раздаточные материалы и кофе-брейки, но даже после всех вычетов сумма оставалась весьма внушительной. Чем не бизнес?

Подошел я тогда в перерыве к самому спикеру, Владимиру Турову, и спрашиваю: «Владимир, а как бы мне такой же семинар с вашим участием в Казани провести?»

Туров отправил меня к своей помощнице, к Наталье. Поскольку всеми организационными вопросами занималась именно она.

Наташе я задал аналогичный вопрос: «Как мне семинар Турова в Казани организовать?» В ответ услышал: «Никак. У Турова график семинаров до конца 2014 года расписан». Я снова спрашиваю: «А если на следующий, на 2015 год? Можно?»

Наташа отвечает: «Нельзя. 2015 тоже уже расписан до конца года. И вообще, Туров работает только с проверенными партнерами. Так что, прощайте».

Я ошарашенный сел на место. В голове крутилось немыслимое: что же это за бизнес такой, что у него очередь из клиентов на долгие годы? Это же не бизнес, а клондайк! Я должен попасть в этот бизнес. Просто обязан.

Еще раз я подошел к Наталье, но она лишь рассмеялась: «Таких, как Вы, Сергей, ко мне уже человек 10 подошли (из Казани). Я уже все сказала. Забудьте про Турова, более того, у Вас и опыта по организации семинаров нет. Так?»

«Да, так» – честно признался я и пошел на свое место в зале.

После того, как семинар закончился, я собрался домой в долгий (400 км.) путь от Самары до Казани. Дорога по трассе за рулем располагает к раздумьям. И все 400 км. я интенсивно думал. Про семинар, про Турова, про легализацию налогов, про методики сбора людей на такие мероприятия.

А в голове мелькали фантастические цифры:

1. А что если собрать не 250, а 300 человек? И билеты продавать по 25 000р.? Это же 7 500 000 руб. оборота!
2. А если собрать 400 человек? И билеты продавать по 30 000 р.? 12 миллионов рублей оборота за два дня!
3. А если билеты продавать по 40 000 руб.? Это же 16 миллионов рублей!

Вобщем, 400 километров пути – достаточно, чтобы все обдумать и придумать. Шестнадцать миллионов рублей (и это только за один семинар!). А если мне Туров даст в год 2, или 3 семинара? Пока я ехал до Казани, то мысленно накидал План действий.

Первым пунктом этого Плана было:

1. Во что бы то ни стало, получить согласие Турова и заключить с ним Договор.

А остальные пункты были такие:

2. Разработать комплексную стратегию по привлечению клиентов на семинар.
3. Создать группу сайтов и лендингов для получения заявок через Интернет.
4. Создать отдел продаж для обработки заявок.
5. Арендовать зал для проведения семинара.
6. Провести самый лучший, с точки зрения организации, семинар.
7. Получить видео-отзыв Владимира Турова.
8. Сделать все, чтобы Владимир Туров выделил мне еще 2 семинара в 2015 году.

Часть 2. Как заключить договор со знаменитостью, даже если знаменитость этого (пока) не хочет

После того, как я вернулся в Казань, я сразу же написал серию продающих писем. Нашел на сайте Турова телефон Наташи и начал наступление: письмо-звонок, письмо-звонок, письмо-звонок, письмо-звонок, звонок.

Поначалу, шли вежливые отказы. Потом просто отказы...

Однажды, много лет назад, я прочитал такую фразу у Андрея Парабеллума: «Клиенты, как и женщины, всегда говорят „нет“. Кого-то это останавливает. Только не меня».

Отказ – не повод для расстройства. И самое главное, что я понял за все эти годы: **«нет» не всегда означает именно «нет»**. Вдумайся. Это реально глубокая мысль.

Я был настойчив. Я менял стиль писем, менял характер звонков. Я менял тексты, интонацию и был убедителен. Я бил в одну точку, заходя с разных сторон, и усиливал свою аргументацию.

Наконец крепость пала. Я добился своего.

Наташа написала в общую партнерскую рассылку (куда и меня включили) письмо примерно следующего содержания:

«Уважаемые партнеры! На 2015 год запланировано N семинаров. Как всегда, Владимир Викторович работает только с постоянными и проверенными партнерами. Да, и вот тут у нас еще один настойчивый новичок – из Казани...»

Первый пункт Плана был сделан. Договор с Туровым на 2015 год подписан. Мне дали возможность провести семинар в Казани 4—5 марта 2015 года.

Моя титаническая сила мысли уже начала материализовывать все то, что еще недавно было воображением, задумками и проектами. Именно тогда я четко осознал, насколько велик человек, насколько велика сила воли, насколько правильны слова о том, что **«все, что большинству кажется невозможным, титанам духа подвластно»**.

Это в книге все выглядит так легко и просто. Позвонил, написал, снова позвонил и все – Договор с Туровым в кармане. Спешу тебя разуверить – в реальности то, что я сделал, выходит за грани возможного. Главное, это две вещи: **верить и делать**. Именно так. Именно в таком сочетании. И тогда тебя ждет **успех**.

УСПЕХ – это искусство совмещения веры и деятельности в невозможных для обычного человека* концентрациях

1

Чтобы было понятно, что вера и деятельность неразрывно связаны, я приведу один анекдот. Анекдоты – кладезь информации и мудрости. Знание только анекдотов позволит выстроить хороший бизнес. Почему? Да потому что во многих анекдотах сконцентрирована мно-

¹ *обычный человек – это средний обыватель, который ничего не хочет делать и не верит, что большие деньги можно заработать легально честным трудом. Его «рабочее место» – это диван, рядом с которым банка пива и пакетик чипсов.

говековая бизнес-мудрость. Вопрос в том – сумеешь ли ты эту мудрость увидеть, услышать, расшифровать и применить в своем деле?

Один человек мечтал выиграть в лотерею. Каждый день он приходил в храм, вставал на колени и просил Бога:

– Господи, помоги мне выиграть в лотерею!

Прошел месяц, второй, третий. Прошел год... Однажды человек, как обычно, пришел в храм, встал на колени и стал молиться:

– Господи, ну дай же мне выиграть в лотерею! Ведь другие выигрывают. Что тебе стоит?! Ну я прошу тебя! Прошу в который раз! Пожалуйста!

Вдруг над его головой разверзлись небеса и раздался голос Всевышнего:

– Да купи же ты, наконец, лотерейный билет!

Теперь ты понимаешь, что вера без действия дает такой же эффект, как действие без веры. Про действие без веры напишу чуть позже и это тоже очень-очень важно в бизнесе.

Почему же то, что сделал я, находится за гранью возможного?

Дело в том, что к Турову ежемесячно «стучались» десятки организаторов, желающие с ним работать. Естественно, он всех переводил на Наташу и она всем отказывала. Среди этих «стучавшихся» были и люди без опыта (как я), и начинающие организаторы, и солидные компании, несколько лет занимающиеся бизнесом по организации семинаров и тренингов. Наташа отказывала всем. В том числе – всем из Казани. В том числе – одному из организаторов, речь о котором пойдет ниже. Он сделал несколько «подходов», и ему столько же раз отказали, сколько подходов он сделал...

Почему, в итоге, компания «Туров и партнеры» заключила договор со мной?

Во-первых (и это очень важно) у меня было страстное, просто дикое желание организовать семинар Турова в Казани. Когда относишь к делу так, что буквально видно хлещущий из тебя поток энергии, то люди это видят и охотно идут навстречу. *Это вера.*

Во-вторых, не надо бояться начинать. Максимум, что ты получишь – это отказ. Денег с тебя не возьмут, по лицу не ударят. Отказ – это не смертельно. Для многих начинающих, либо действующих бизнесменов проблема – именно начать. Появляются разные «а вдруг?». А вдруг откажут? А вдруг не получится? А вдруг не смогу? *Это действие.*

В-третьих, надо добиваться результата всеми возможными путями. Если что-то не получилось одним способом, то это не означает, что вопрос решить невозможно. Это всего лишь означает, что нужно сменить способ решения вопроса. *Это действие.*

В-четвертых, многие спикеры намеренно отказывают организаторам в момент первого обращения, тем самым они просто «тестируют» тебя на настойчивость. Вывод – будь настойчив. Именно настойчив, а не назойлив. Это разные вещи. *Это действие.*

В-пятых, нужно показать выгоды сотрудничества для спикера именно с тобой. Запомни, что кроме денег, есть масса других выгод. *Это действие.*

В-шестых, чтобы сотрудничество состоялось, узнай спикера получше: съезди на его тренинги, купи его книги, изучи его биографию, просмотри его видео на Ютубе, изучи его странички в соц. сетях. *Это действие.*

В-седьмых, предоставь спикеру комплексный план совместного развития как минимум на год. Спикер должен видеть, что ты умеешь планировать стратегически, смотришь в будущее и твоя задача – не одноразовая прибыль. *Это действие.*

Часть 3. Гонорар и райдер. Раскрываю тайны заработка бизнес-тренеров

Через некоторое время пришло письмо от Турова о том, что он увеличивает свой гонорар. Почти в два раза. Для меня, в голове которого маячил оборот в размере 16 000 000 руб. за один семинар, это «увеличение» никакой роли не играло. Мне-то что? Стал гонорар на несколько сотен тысяч больше, и что? Не смертельно! Справимся!

Дело в том, что все именитые спикеры и бизнес-тренеры имеют фиксированный гонорар за 1 тренерский день. У неизвестных он весьма скромный составляет около 10 000 – 15 000 руб. за один тренерский день. У начинающих 20 000 – 30 000 руб. за 1 тренерский день. У более продвинутых достигает 70 000 – 100 000 руб. в день. У еще более продвинутых 150 000—200 000 руб. за один тренерский день. Есть гонорары и по 500 000 руб. за один тренерский день. Да что там пятьсот тысяч! Миллион рублей за один тренерский день – далеко не предел.

Обычно гонорар делится на две части (не всегда равные). Как правило, до начала мероприятия (за несколько месяцев), спикеру перечисляется предоплата в размере от 20% до 50% от гонорара. Вторая часть перечисляется за несколько дней (недель) до самого мероприятия. Тем самым спикер дает тебе возможность собрать аудиторию к мероприятию и закрыть его гонорар теми деньгами, что ты соберешь с аудитории.

А если спикер продает на своем мероприятии дополнительные тренинги, видеокурсы, V.I.P.-дни, то тебе, как организатору с этих продаж тоже идет вознаграждение (в % от продаж).

Одна из важных вещей – это **райдер**. Другими словами, райдер – это список «хотелок», которые нужны спикеру, или бизнес-тренеру для плодотворной работы на твоём мероприятии. В райдере прописаны все условия, которые обязан выполнить организатор по отношению к бизнес-тренеру. Как правило, райдеры российских бизнес-тренеров и спикеров достаточно скромные, в отличие, скажем, от райдеров концертных исполнителей.

В райдере Турова обязательные пункты были:

- Док камера AverVision CP135.
- Микрофон на петличке.
- Чтобы было, где курить.
- Чай, кофе, вода для спикера во время семинара.
- Флип-чат с бумагой и цветными фломастерами.
- Пачка бумаги, формата А4 на столе спикера.
- Ручки и карандаши на столе спикера.
- Отдельный стол рядом со столом спикера для видеокурсов.
- Просторный удобный гостиничный номер с горячей водой.
- Билеты бизнес-класса на самолет до города, где проводится семинар и обратно.

Как видите, Владимир Туров весьма скромен в своих желаниях. И его райдер легко исполним. Чего не скажешь о райдерах некоторых наших «звезд».

Например, в райдере Филиппа Киркорова есть следующие строки:

- Заказчик должен обеспечить V.I.P.-встречу Филиппа Киркорова в аэропорту.

– Для встречи в аэропорту должны быть поданы следующие автомашины: машина класса «лимузин» (разрешен подъезд к трапу самолета) для Филиппа Киркорова, 2 автомашины для сопровождения (первая для личной охраны, вторая для обслуживающего персонала), автобус класса «мерседес» для коллектива Филиппа Киркорова.

– Если гастролы проходят в городах России или странах СНГ – предоставить машины ГАИ для сопровождения.

– Для Филиппа Киркорова, его охраны и обслуживающего персонала должна быть предоставлена самая престижная гостиница.

– Номер для Филиппа Киркорова – президентского класса.

– В номере должны быть цветы (сирень, гвоздики, розы, хризантемы).

– В этой же гостинице – один двухместный и четыре одноместных номера для охраны и обслуживающего персонала.

Да что там, Киркоров! Вот выдержки из райдеров зарубежных «звезд»:

Бритни Спирс: в одно время в райдере было прописано 100 чизбургеров из Макдоналдса без булочек.

Дженнифер Лопес: во время концерта в Москве потребовала 19 Мерседесов S-класса.

Райдер Игги Поп состоял из 28 страниц формата А4.

У Кэти Пэрри райдер составляет 45 страниц формата А4.

В райдере группы Van Halen была строка: «В номере должна стоять ваза с M&M's, из которой выбраны все конфетки коричневого цвета».

Райдеры наших бизнес-тренеров и спикеров достаточно скромные. И это, так называемые, бытовые райдеры. Есть еще и технические райдеры. В них перечисляется вся аппаратура и иные требования к месту поведения мероприятия, или концерта.

Позанимавшись этим бизнесом и пообщавшись с другими организаторами, я могу точно сказать одно: райдер любого спикера, или концертной «звезды», это не прихоти и не выкрутасы. Что мы знаем о людях? Особенно о тех, кто выступает перед публикой.

А ведь именно эти требования – способ конкретного человека настроиться и сделать шикарное выступление, или шоу. Если мы хотим от спикера, или «звезды» полной самоотдачи на выступлении (концерте), то как минимум должны выполнить его райдер по любому пункту, даже если он нам кажется несущественным, или мы не понимаем – зачем он нужен.

Запомни, **райдер – это важно**. Из-за невыполнения райдера отменялась масса концертов. Потому что, если организатор небрежен в мелочах на первом этапе, то чего ждать от него потом, в момент выступления спикера (или в момент выступления «звезды» на концерте)?

Часть 4. Как отстроиться сразу ото всех, или почему полезно умножать цены на 2

Проект мы запускали с партнером. С Андреем. Под это дело он специально открыл ИП. И расчетный счет мы специально открыли в Сбербанке (чтобы не потерять свои деньги, когда ЦБ, лихо отзывавший лицензии у всех банков подряд, доберется и до наших местных банков). Налогообложение на ИП выбрали в виде УСН, 6% с оборота. Зачем я поясняю? Да потому что не каждый бизнесмен знает, что у ИП может быть любая форма налогообложения. В том числе и ОСНО. ИП с НДС существуют (правда, не знаю зачем).

Деньги у нас были. Так как совсем недавно мы совершили отличную бартерную сделку и заработали приличную сумму. Не 16 миллионов, но для сделки, которая заняла 1 час – сумма достаточная. Ну и еще моя оптовая компания, с оборота которой можно было бы временно «вынуть» часть средств. Вобщем, финансов на запуск хватало. А там начнутся платежи от клиентов и деньги можно будет реинвестировать, замыкая цикл.

Мы с Андреем прикинули, что если в Самаре собрали 250 человек на семинар, то мы в Казани можем собрать 400 человек. Хотя, сначала мы планировали 500 и даже 600 человек. Все уперлось в размеры зала. Нет в Казани залов вместимостью более 400 человек. Пришла было мысль арендовать футбольный стадион и собрать там сразу тысяч 5 людей! Но на этой веселой ноте мы остановили полет фантазии и вернулись к реалиям.

Повторюсь – бизнес этот мы запускали с нуля. Не имея ни малейшего опыта. И нам казалось, что собрать 400 человек, это как два пальца об бетон ударить.

Обязанности мы разделили. Андрей занялся поиском зала, и знакомством с организаторами семинаров Турова в других городах. А я – сайтами, лендингами, скриптами, рекламными Кампаниями, и персоналом. Один из «оргов», давно возивший Турова в свой город, выслушав Андрея, предложил купить у него за 200 000 руб. готовую схему по привлечению клиентов, а также шаблоны договоров и прочих документов. Тут бы нам, новичкам, и согласиться... Ан нет... Мы же хотим сами!

Мы не готовы были выложить такую сумму, поэтому отказались. А зря... Дальше, ты поймешь – почему зря. Если бы была машина времени и я бы мог переместиться в 2014 год, со своими текущими знаниями, то я бы не задумываясь отдал Олегу (привет, Олег!) 200 000 руб., потому что начав делать это бизнес самостоятельно, мы потеряли почти 350 000 руб. Потеряли, не послушав умного человека и не купив консалтинг... Если бы можно было вернуться в прошлое....

Другие партнеры охотно делились опытом и втайне посмеивались над нами, новичками. Ведь 400 человек на Турова в России еще никто не собирал. И дело даже было не в количестве, и в цене на билеты, а в текущей экономической ситуации в России.

Как ты помнишь, грянул кризис, перманентно длящийся по сей день. Доллар стал резко расти, а нефть – резко дешеветь. К концу 2014 года со своих 33 рублей, доллар поднимался до 67 рублей, а евро и того больше. И были прогнозы, что в 2015 евро перейдет 100 рублевую отметку.

В то время, как все организаторы по России продавали билеты на Турова по 18 000 – 22 000 руб., мы решили, что такие цены не есть правильные. И чтобы отстроиться от всех конкурентов, просто помножили эти цены на 2. Да и сам Туров подлил масла в огонь, написав письмо всем партнерам, что «его, Турова, можно и **нужно** продавать дорого».

Именно поэтому мы решили установить цены на билеты от 29 900р. до 44 900 р. Это такая метода специальная, чтобы люди заранее билеты оплачивали.



Удивились все организаторы. И сам Туров тоже. Потому что даже на свои семинары в Москве он не продавал билеты по такой цене. Я же действовал на основании письма от Турова. А именно: сказал Туров продавать его дорого – продаем дорого и даже дороже!

И такая цена за билет была выведена только потому, что я реально видел в семинарах Турова огромный потенциал. Я и сейчас его вижу. И действительно считаю, что билет на его 2-х дневный семинар (исключительно при нашем уровне организации) должен стоить, как минимум 50 000 руб.

Я и планировал довести до этой цифры стоимость билетов в Казани к концу 2015 года. И не сомневайтесь, довел бы...

Все друзья, знакомые и просто те, кто нас знал, крутили пальцем у виска, типа: «Парни, а вы нормальные вообще? Вы посмотрите, что в стране творится! Доллар прет ни дурум! Нефть падает стремительным домкратом! Какие семинары? Какой Туров? Билеты по 29 900 – 44 900 руб.? Вы что? Да вы разоритесь!»

Но мы с Андреем – упертые. И поэтому продолжали делать свое дело. Я верил в Турова, я знал и понимал, что легализация налогов – потрясающая тема. Более того, «раздатка» почти на 260 страниц, что я привез из Самары, дала мне возможность увидеть и понять в налогах то, что раньше для меня было некой тайной за семью печатями. Я знал, что у нас все получится. Иначе и быть не могло.

А кризис, тем временем, набирал свои обороты... Цены начали взлетать вверх. Народ, в ажиотаже скупал все! Автомобили, телевизоры (по 3 штуки!), стиральные машины и холодильники, земельные участки и дачи. Лишь бы деньги не пропали. Ну, ты и сам помнишь декабрь 2014 года...

Мы не замечали всего этого. Мы работали. Пахали по 10—12 часов в сутки. Ведь столько всего надо было успеть!

Часть 5. Красивые способы легальной экономии

По условиям Контракта, мы не только были обязаны перечислить гонорар Турову до момента его приезда, но и оплатить проживание в гостинице, а также билеты на самолет до Казани и обратно до Москвы. Причем билеты – бизнес класса.

Стоили эти билеты 55 000 руб. Андрей и говорит мне: «Нельзя ли тут как-то сэкономить?»

– Как тут сэкономишь, Андрей? Не отправишь же Турова поездом?

– Не отправишь... Но ты подумай.

Я подумал-подумал и придумал. В итоге, вместо 55 000 руб. мы заплатили всего 15 000 руб. При этом, Владимир Туров ехал в Казань (и обратно) не на лошадах, не на велосипеде, и даже не на автобусе, а как и положено – бизнес-классом авиакомпании Аэрофлот.

Как я это сделал, расскажу чуть позже.

Так как планировали мы 16 000 000 руб. оборота, то и налог в размере 6% мог бы быть 960 000 руб. А отдавать такие деньги просто так, зная, что они уйдут на очередные прожекты в виде какой-нибудь бюджетной закупки «живых цветов для встречи делегации из дружеского Непала», или на «исследование рабочего времени чиновников министерства труда и занятости» не хотелось.

Я нормально отношусь к налоговым сборам и плачу налоги. Но! Пройдя обучения у самого Тунова по легальному снижению налогов, я просто обязан был придумать абсолютно белую схему по сокращению 960 000 своих, кровно заработанных, рублей. И я ее придумал... И я – первый в России, кто придумал и внедрил эту схему. До нее не додумался даже сам Туров....

Когда я рассказал эту схему Турову, встречая его в аэропорту, то он сначала хмыкал, затем достал свой планшет, полез в Интернет читать нормативную базу. Минут 10—15 он шевелил губами, что-то изучая, а потом заявил: «Так я что, выходит, лох что-ли? Я все эти годы платил по 6%, а можно вот так, как ты, заплатить три тысячи рублей и все???»

И первое время Туров на каждом своем семинаре говорил: «А вот есть Сергей из Казани, который придумал то, до чего я не додумался. Представляете, он с моего семинара в Казани легально заплатил налогов 3 100 рублей».

В дальнейшем уже мое имя не упоминалось и схема давалась в «раздатке», как готовая. Мне ни капельки не обидно. Туров дал мне гораздо больше. Он научил меня мыслить. Иммануил Кант произнес великую фразу: «Учить не мыслям, а мыслить». Туров этому явно не учит, но для меня его семинар стал именно этим – разумением мыслить в этой узкой и весьма запутанной сфере бизнеса – налогообложении.

И даже, если я придумаю еще какую-нибудь схему по легальному сокращению налогов, я также просто, легко и безвозмездно подарю ее Турову. Потому что «Викторович» дал мне гораздо больше. Это сложно понять и оценить, но со временем ты поймешь, что не все в этом мире измеряется деньгами....

Подробно про то, как я реализовал схему «уплаты 3 100 руб., вместо 6% с оборота», я в деталях расскажу далее.

Часть 6. Как нас тренирует жизнь, или 400 000 руб., которые один бизнесмен заплатил за тренинг

Вобщем, 400 человек мы не собрали. Наташа (помощница Турова) сначала сильно удивилась, услышав такие заявленные цифры. Она мне сказала так: «Сергей, для первого семинара в вашей практике, если вы соберете 20 человек, это будет хорошо. Если 30, то просто замечательно, 40 – поразительно и невероятно. А если соберете 50, то вам памятник можно ставить. Для первого семинара это нормальные цифры».

Если бы я тогда внимательно прислушивался... Наташиными устами говорил опыт. И она оказалась права. Первый раз, организовывая такой семинар, невозможно сделать результат лучший, чем самые лучшие организаторы, которые шли к этому долгие годы.

Но я хотя бы попытался!

Какие только каналы продаж мы с Андреем не пытались задействовать! Мы были на приеме у начальника налоговой инспекции. Мы ходил в администрацию города. Мы познакомились с профсоюзными деятелями. Мы встречались с владельцами других фирм, которые долгие годы занимаются организацией тренингов.

Особенно удивлены были владельцы этих фирм. Один нам сказал сразу: «У вас ничего не получится, потому что:

– Во-первых, в марте в Казань приезжает Радислав Гандапас. А Туров – это не Гандапас. Вашего Турова никто не знает.

– Во-вторых, в марте же приезжает в Казань Нил Рэхем, поэтому вся бизнес-аудитория будет там.

– В-третьих, ваши билеты очень дорогие. Мы продаем билеты на свои мероприятия по 7 000 руб. – 15 000 руб. А у вас? Сколько? 29 900 руб.? Ах, еще цена будет расти до 44 900 руб.? Да вы с ума сошли! Никто не купит!

Вот вам мой совет, парни: сворачивайте свою лавочку пока не поздно».

Так как с учетом и финансами у меня все строго и я каждый день вел таблицу, учитывающую все наши доходы и расходы, то «картинка» отображалась у нас каждый день. По окончании, я подсчитал, сколько денег мы «слили в трубу». Сумма для нас оказалась приличной – почти 350 000 руб.

Сюда вошли многочисленные call (кал) -центры, аренда доп. офиса, номер 8—800 (по которому никто ни разу не позвонил), деятель №1, который «сваял» лендинг и настроил РК в Яндексe с нулевой конверсией, деятель №2, который настроил РК в Яндексe на 5 ключевых запросов также без результата, создание видеорекламы для экранов, расположенных в Бэхетле (реклама так и не была показана).

Жалко ли мне этих «слитых в трубу» 350 тысяч? Конечно жалко. Жалею ли я себя? Убиваюсь ли я по этому поводу? Нет. Это была плата за мое самостоятельное обучение. Это я такой мощный тренинг прошел.

Сейчас приведу еще пример на тему «как нас тренирует жизнь»:

Один бизнесмен узнал про мою схему с покупкой автомобилей в лизинг для легального сокращения налогов. Я предложил ему консультацию по этой теме, чтобы прояснить скрытые нюансы и подводные камни схемы, дабы в будущем уберечься от больших расходов, которые не видны в явном виде. Но он сказал, что сам справится. В процессе разговора я понял, что он *не сделал* кое-что важное. И я знал, что ошибка эта обойдется ему как минимум в 200 000 руб.

Через некоторое время он действительно «прилип» на 200 000 руб., а затем еще на 200 000 руб. В сумме – на 400 000 руб. Сумма солидная. Потом он все равно обратился ко мне. Сумму наложенных на него «санкций» мы конечно же снизили. Весьма существенно причем. Только вот времени было потрачено много. А время, как ты знаешь, единственный невозполнимый ресурс на этой Планете. Но суть не в этом. А в том, что сама жизнь постоянно нас учит. Но **стоимость** этого обучения всегда разная.

Вот он захотел сам, и жизнь тут же его научила. Сумма обучения – 400 000 руб. Я знал, что у него эта ошибка, в размере «суммы обучения» рано или поздно случится, а вот он не знал.

Многие бизнесмены, услышав краем уха идею, схему, «фишку», или методику думают – «Ё-моё, да тут делов-то на три копейки. Сейчас сделаю сам! Это же так элементарно! Если у него работает, то сработает и у меня!»

Потом эти бизнесмены пытаются внедрить методику, не зная нюансов и деталей. И в 99 случаях из 100 у них ничего не получается. Они говорят – методика не рабочая! При этом, параллельно, теряют значительную сумму денег на все это самостоятельное внедрение.

Затем все это повторяется: бизнесмены опять узнают о какой-либо схеме, пытаются самостоятельно ее внедрить, снова теряют деньги, не понимая простой истины – найди профессионала в этой теме, проконсультируйся и получи готовую, работающую схему с гарантированным результатом.

Вернемся же к нашему бизнесмену, «прилипшему» на 400 000 руб. Вот такой у нас диалог состоялся:

– Помнишь, не так давно я сказал тебе, что моя консультация будет стоить тебе всего 30 000 руб. за 60 минут разговора?

– Да, помню. И я отказался...

– А почему ты отказался?

– Ну... Тогда, не зная, не понимая, мне показалось, что я и сам справлюсь.

– И как? Справился?

– Нет, конечно же! Как ты и говорил мне – «дьявол кроется в деталях». С виду все понятно и просто, а при внедрении вылезли такие детали, что просто ужас.

– А теперь вспомни, сколько в итоге ты заплатил в совокупности (штраф, моя консультация, издержки на суд и потеря времени). Вспомнил?

– Да. Вспомнил. В несколько раз больше, чем ты обозначил за свою консультацию. А время так вообще жалко. И нервы...

– А сейчас отмотай время назад к моменту нашего диалога по консалтингу в этой лизинговой схеме. Заплатил бы ты мне 30 000 руб. за 60 минут консультации, зная, что денег ты потеряешь в несколько раз больше, не понимая нюансов схемы?

– Да какие там тридцать, Серега! Я бы сейчас и сто тридцать тысяч тебе заплатил не задумываясь! И не за 60 минут, а за 10 минут!

Что же ты меня тогда не убедил?

Гениальный вопрос! Согласитесь?

Человек так устроен, что себя он винит в последнюю очередь. И даже в этой ситуации человеческая психика хватается за последнюю соломинку – «Ну это же ты Консультант! Это же ты мне должен продать свой консалтинг».

Скажу тебе одну страшную тайну – я никогда не продаю свой консалтинг. Если бизнесмен понимает, что мои услуги ему нужны, он сам ко мне обратится. Если не нужны, значит будет и дальше «ковыряться в песочнице», не понимая, сколько он недозарабатывает, или теряет, «сливая» на неработающую рекламу, или не видя «дыр», через которые сотрудники транжирят деньги собственника.

Часть 7. Стремительный полет в трубу, или что делать, чтобы не разориться

Вернемся к моей истории. Время поджимало, пролетел ноябрь, а за ним и декабрь. Начался 2015 год. Январь катился к середине, а мы не продали ни одного билета. У нас с Андреем начинается легкая такая паника.

Андрей на доске рисует цифры. А именно, сколько мы должны продавать в день, чтобы выйти на продажи 400 билетов под зал, который мы забронировали и внесли предоплату.

И если на начало ноября 2014 г. это было 3 билета в день, на начало декабря – уже 4 билета в день, на начало января 2015 г. уже 7 билетов в день, то на начало февраля 2015 г. мы должны были продавать по 13 билетов в день.

Тринадцать билетов каждый божий день (включая субботу и воскресенье).

Лендинг, который нам «запилил» деятель №1, не конвертил. Он был красивый, вроде даже правильный, но трафик с РК Яндексa (который он нам же и настроил) лился впустую. Заявок не было.

Запомни простое правило: если что-то не работает, всегда ищи причину. Причин, как правило, не очень много. Бывалые автомобилисты помнят такое правило: автомобиль не заводится по двум причинам – либо нечему гореть, либо нечем поджечь.

В нашем случае также было всего две причины: либо лендинг, либо рекламная Кампания. Но наш «деятель» утверждал, что его лендинг мега-конверсионный, а рекламная Кампания – одна из лучших по генерации целевого трафика. О том, что произошло с лендингом и трафиком, я расскажу чуть позже.

А пока: одна важная «фишка», применимая к любому бизнесу. Звучит она так:

**Чтобы добиться желаемого результата, всегда
измеряй промежуточный результат**

Простая и понятная фраза. Но почему-то многие бизнесмены не пользуются этим советом. Что он означает? Любая цель разбивается на маленькие подцели. И если к определенному этапу маленькая подцель не достигнута, то и большая не будет достигнута.

Другими словами, если ты собрался сделать 30 000 000 руб. оборота в своем бизнесе за месяц, а к 20 числу месяца отдел продаж сделал только 5 000 000 руб., то с очень высокой долей вероятности 30 000 000 руб. к концу месяца ты не получишь. Если только не случится чудо. На этот случай есть целых два анекдота:

Анекдот №1

Атлантический океан. Круизный лайнер терпит бедствие и медленно тонет. Капитан в панике. Но тут ему сообщают, что среди пассажиров есть раввин, который может творить чудеса. Его немедленно приводят к капитану и капитан просит:

– Ребе, подскажите пожалуйста, что нам делать?

- 4G-Интернет есть? – спокойно спрашивает раввин.
- Есть!
- Тогда срочно продавайте судно!

Анекдот №2

Приходит к священнику 85-летний миллионер и говорит:

- Отче, благословите. Я женился на 18-ти летней девушке и стал отцом ребенка. А ведь я уже не молод. Разве это не чудо? Может это сам Господь Бог помог мне в этом?
- Сын мой, я расскажу вам один случай. Оказался я однажды в пустыне. Вдруг вижу, на меня несется лев. Я вскинул свою трость, аки винтовку, прицелился, и... когда лев был совсем рядом, громко крикнул «ПУ!». Лев упал замертво.
- Я вас понимаю, святой отец. Это было дело рук Божьих.
- Не совсем, сын мой. Позади меня оказался охотник с настоящим ружьем.

К концу ноября мы еще надеялись собрать 400 человек на семинар, а вот к середине января поняли, что наша поставленная цель – недостижима. И надо вносить коррективы в свои действия и в свои планы.

Мы посадили на «холодный обзвон» целый отдел продаж из девушек. Я купил номер 8 —800 и «прямые городские многоканальные номера через IP-телефонию», подключил запись звонков, завел Интернет на высокой скорости в офис, купил базу юр. лиц Поволжья и девушки стали звонить.

Чтобы сотрудники хорошо продавали, их нужно обучить продукту. Какой же продукт был у нас? Да очень простой – семинар по легальному сокращению налогов. Для этого нужно было, чтобы сотрудники разбирались в теме пусть не на уровне Турова, но хотя бы знали элементарные вещи. Иначе при разговоре с клиентом они бы просто «завалились».

Я собирал наших девушек три раза на обучение (ноябрь 2014 года). Рисовал на доске обнальные схемы, рассказывал чем они опасны для бизнеса и что грозит директору с глав. бухом. Подробно объяснял про НДС, налог на прибыль, НДФЛ и ЕСН. Девушки конспектировали все в тетради, а затем сдавали мне зачет.

Поверьте мне, лучше схемы в продажах не существует. Это самая действенная и эффективная схема – обучить своих сотрудников и проводить аттестации на знание продукта и техник продаж как минимум 2 раза в год.

А твои сотрудники обучены? Они знают технологии продаж? Они досконально знают ассортимент?

Затем мы с Андреем написали скрипт. И наши девушки выучили его. Первый же анализ общения с потенциальными клиентами показал, что скрипт не работает. А когда речь доходила до цены, то на том конце просто бросали трубку.

Мы послушали записи разговоров. Из 5 наших звонивших девушек, четверо разговаривали не по скрипту. Хотя скрипт лежал перед каждой в виде распечатки. Андрей устроил собрание и задал один простой вопрос каждой девушке: почему говорим не по скрипту?

Сразу замечу, что более доброго и мягкого человека, чем Андрей, я еще не встречал. Он никогда не ругается и не повышает голос. Всегда вежлив и предупредителен.

Однако, одна из девушек, как-то очень странно восприняла его вопрос и стала говорить, что: «мне скрипты не нужны, я раньше продавала на такие суммы, что вам и не снилось, зачем вообще записывать наши разговоры, меня это бесит, я и без скриптов что угодно продам».

Андрей сказал ей: «Во-первых, тут правила устанавливаем мы, работодатели. Во-вторых, мы тестируем технологию для поиска лучшего результата, а в вашей речи (даже без скриптов) куча ошибок: вот такая, такая и такая»...

После чего девушка обиделась и написала заявление «по-собственному желанию».

И вновь девушки сели на «холодный обзвон». Каждый день мы анализировали звонки и докручивали скрипт. Результата не было.

Тогда мы сменили стратегию. Мы при звонке ничего не продавали, а предлагали бесплатно оформить подписку на серию полезных видео уроков от Владимира Турова.

Повторюсь, я настроил запись звонков и что только не слышал!

«А почему бесплатно? Где подвох?»

«Нет, бесплатно нам не надо. Бесплатным бывает только сыр в мышеловке!»

«Если бесплатно, то где-то обманете»

И еще масса таких вот интересных высказываний. Девочки в шоке, а мы с Андреем «докручиваем» скрипт.

Теперь девочки на любое возражение про бесплатность отвечают: «Вы в супермаркет за продуктами ходите? Видели, что там иногда предлагают попробовать конфеты, колбасу, или печенье? Так новые товары на рынок вводят. Это бесплатная дегустация товара. Поэтому и мы предлагаем вам по сути, дегустацию. Правда, у нас не колбаса, но вам тоже понравится».

Клиенты смеются, девочки тоже смеются. Работа идет веселее, а билеты не продаются.

И вот 23 января 2015 года (я до сих пор помню этот день) нам на расчетный счет приходит первая оплата за билет в размере 34 900 руб. И компанию эту помню до сих пор, дай бог ей здоровья и процветания. Это ООО «Крепость-НЧ».

16.01.2015	Платеж от ООО "Крепость-НЧ"	34 900,00	1 00	ООО "Крепость-НЧ", АД "АТБАНК-КАПИТАЛ" Т. КОСОВ	Оплата по счету 101010101 от 11.01.2015 за оказанные услуги в г. Казань, Республика Татарстан
16.01.2015	Платеж от ООО "Крепость-НЧ"	34 900,00	1 00	ООО "Крепость-НЧ", АД "АТБАНК-КАПИТАЛ" Т. КОСОВ	Оплата по счету 101010101 от 11.01.2015 за оказанные услуги в г. Казань, Республика Татарстан
23.01.2015	Платеж от ООО "Крепость-НЧ"	34 900,00	23 01	ООО "Крепость-НЧ", АД "АТБАНК-КАПИТАЛ" Т. КОСОВ	Оплата по счету 101010101 от 11.01.2015 за оказанные услуги в г. Казань, Республика Татарстан

Скрин-шот выписки с расчетного счета

К 15 февраля мы продали билетов на 500 000 руб. К 20 февраля было продано билетов на 800 000 руб. До начала семинара оставалось 12 дней. Мы стремительно «летели в трубу».

Проблема еще была в том, что в таких вот бизнесах, когда собирают людей «на спикера», нужно имя. А про Турова в Казани знало ничтожно мало людей. Вот кто были эти люди: я,

Андрей, наша помощница Эльмира, и Тимур, которого я нашел на Авито. Именно Тимур и стал тем ключевым звеном, которого нам не хватало для реализации этого проекта.

Конечно же, я слегка утрирую. Были люди, которые ездили из Татарстана на семинары Турова в Самару, но если взять в целом, то ситуацию очень четко обрисовал один из собственников аналогичного бизнеса (организация семинаров и тренингов), сказав нам: «Туров – не Гандапас».

И означала эта фраза лишь одно: фамилия Гандапас, а также ее обладатель – весьма известны в России, а Туров – неизвестен в Казани. Поэтому рекламироваться «по Турову» неэффективно, в отличие от рекламы «по Гандапасу».

Я в отчаянии позвонил Наташе, а затем и самому Турову с просьбой – перенести семинар хотя бы дней на 30 вперед. Потому что до начала семинара 12 дней, а у нас продано всего 24 билета. Это катастрофа! Что делать? Выручайте!

Туров мне доходчиво объяснил, что семинар перенести – вообще анриал, потому что у него плотный график, расписанный на год вперед, и через 30 дней будет другой семинар, в другом городе.

«Что же делать?» – спросил я.

«Для начала – оплати мой гонорар до конца, а потом все будет нормально» – сказал Туров.

Легко сказать – оплати! Гонорар-то такой, что можно в автосалон пойти и купить новый автомобиль (еще и на бензин останется, и на ОСАГО тоже).

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.