

АЛЕКСЕЙ КУДРЯШОВ

ПРОФЕССИЯ: СТУЧАТЬСЯ В ЗАКРЫТЫЕ ДВЕРИ

18+

МОСКВА
2018

Алексей Кудряшов

**Профессия: стучаться
в закрытые двери**

«ЛитРес: Самиздат»

2018

Кудряшов А. И.

Профессия: стучаться в закрытые двери / А. И. Кудряшов —
«ЛитРес: Самиздат», 2018

Эта книга больше не про успех, а про неудачи. Реальная суровая история обычного человека, решившего встать на кривую дорожку предпринимательства. История об ошибках, скитаниях по компаниям, переезде в столицу, да много еще о чем...

© Кудряшов А. И., 2018
© ЛитРес: Самиздат, 2018

Содержание

Вступление	5
Глава 1. Занимательная автобиография	6
Глава 2. Переезд в Москву	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Алексей Кудряшов

Профессия: стучаться в закрытые двери

Вступление

В какой-то мере эта книга – моя автобиография, в какой-то – описание успешных техник продаж, а в какой-то – инструкция к действию. Надеюсь, каждый найдет здесь что-то полезное для себя. А я постараюсь, чтобы это было как минимум интересно.

Это мой первый, так сказать, «лонгрид». Написана большая его часть на телефоне, по пути на встречи или с них. Я не могу похвастаться тем, что писал эту книгу семь или десять лет. Нет, наоборот, я очень быстро написал ее "скелет", еще немного времени заняло авторская редактура, так сказать. Когда есть, о чем сказать, то и клещами вытягивать из себя буквы, слова, предложения, абзацы, а потом и главы, не приходится.

Что сподвигло меня на написание книги? Сложно сказать что-то определенное. Наверное, у каждого бывает такой период, когда нужно подвести черту. Перешагнуть через прошлое и идти вперед. Для меня этот момент настал. И эта книга как нельзя лучше подводит черту над моим прошлым, моим опытом, моими целями. Нет, это не точка. Это всего лишь осмысление пройденного пути и движение дальше, вперед.

Есть книги, куча книг, в которых описаны красивые восхождения на бизнес-олимп. Эта не такая. Скорее, она о том, как патологическому неудачнику и неувязку удалось-таки с, не сосчитать какого раза, сделать что-то стоящее. А может и не стоящее – это уже не мне решать. Возможно, получилось не так красиво, зато правдоподобно, ведь всем нам хорошо известна статистика, в которой почти 97 %, так называемых, стартапов, закрываются.

Я постарался максимально честно расписать свою историю, без прикрас. Так, как оно на самом деле было и есть. Итак, обо всем по порядку.

Глава 1. Занимательная автобиография

Обычно свою автобиографию принято начинать так: «Я, такой-то, такой-то, такого-то года рождения, родился там-то и там-то, учился там-то, работал там-то и т. п.». Но кому это будет интересно???! Предлагаю в этой главе рассказать о самых интересных событиях в моей жизни, повлиявших, как мне кажется, на формирование тех качеств и навыков, которые мне помогают и сейчас. В жизни и в бизнесе.

Ни в школе, ни в течение 4 лет учебы в университете, никаких «предпринимательских наклонностей» я в себе не видел. А они были. Первые из них – помощь соседям в огороде за денежку, и написание статей в рыболовные газеты и журналы, за которые получал свои первые гонорары. Помню даже реакцию моего одноклассника 1 сентября, когда на вопрос, что я делал летом, я ответил – «Работал у соседей на огороде: полыл траву, красил забор и дом, убирался. Заработал три тысячи рублей!». На что мой одноклассник, не поверив, только посмеялся над моей «болтовней».

С рыболовными газетами и журналами было иначе. Вот цитата из одной газеты, в которую я написал больше всех своих заметок, которая до сих пор хранится на сайте в рубрике «наши авторы»: «...появился даже не подростком, а еще мальчишкой аж в 2004 году. Его первые повествования о рыбалке, написанные от руки шариковой ручкой, до сих пор хранятся в редакционном архиве.».

Рыбалка была в моем детстве важным событием. Я и за «работу», а тем более «бизнес», это, конечно же, не считал – проводил на водоемах не менее ста дней в году, участвовал в различных областных и столичных соревнованиях, ну и, собственно, все свои мысли укладывал «по полочкам», в статьи и заметки.

Наверное, все эти события из моего детства я никак не ассоциировал с «предпринимательской жилкой» и т. п., потому что на тот момент никакой системности не было, а все полученные деньги я тратил на удочки и прочие развлечения детства.

Так вот, годам к двадцати, когда я уже второй год работал на своем первом месте – продавцом в рыболовном магазине во Владимире, у меня по-настоящему начал проявляться интерес к той сфере, от которой я был больше всех из своих сверстников далек – бизнесу.

Периодически к нам на работу заезжал хозяин магазина. Помимо этого, рыболовного, он владел, наверное, первой на тот момент в области сетью продуктовых супермаркетов – «Росвкус». Наверное, каждый житель Владимира прекрасно знает и помнит эти магазины. Первый открылся на Гагарина, а потом они как грибы после дождя стали открываться по всему городу, а потом и в других регионах. Помню, как водитель Эдуарда (так звали основателя и собственника сети «Торговый дом Росвкус») рассказывал мне, что прекрасно помнит, как в конце девяностых он только начинал работать с ним. Тот ездил на троллейбусе, денег совсем не было, а сумму на открытие первого своего магазинчика он занял у всех своих родственников.

Он приезжал на самом последнем мерседесе GL, носил дорогие шмотки, был подтянут и вообще производил впечатление «крутого дяди». Помню, как мы всем магазином собирали его к очередной поездке в Астрахань или в Карелию, – чеки на все причиндалы измерялись сотнями тысяч. Для меня это было круто. Нет, даже не так. Не просто круто, а все это становилось моей мечтой. Я представлял, как вместо него я еду на такую рыбалку, я приезжаю на Мерседесе и я одеваюсь с иголки, и меня собирают мои коллеги.

Я родился в небогатой семье. Когда мама – врач, а папа – инженер, особо не пощикуешь. Особенно, когда вырос в момент распада СССР. Двухкомнатная «хрущевка» на пятерых в провинциальном областном городишке с населением чуть больше десяти тысяч человек, 40-вой москвич, недостроенная дача на полученной от совхоза земле – вот, собственно, и все, чем были богаты...

Кстати, чуть не забыл, во время работы в магазине у меня был еще один маааленький бизнес – продажа червей. Коробка навозных червяков стоила у нас в магазине 60 рублей, а рядом с самим магазином была ферма, где мы с моим знакомым копали и расфасовывали червей. Нужны были только пустые коробки, которые стоили копейки. Червяков мы сбывали в магазине, продавая, что называется, «из-под полы». В день удавалось продавать до десяти коробок – деньги, конечно, не весь какие, но приятно. Помню также, на чем закончился наш «бизнес» – нам поступил звонок от владельца нескольких рыболовных магазинов Владимира. Он попросил тогда 100 или 150 коробок к завтрашнему дню. Конечно, мы не сумели выполнить этот заказ. На том и закончился наш червячный бизнес.

На тот момент я не знал, как связаны эти два события в моей жизни, но именно в это время взял и поступил во второй университет полностью по собственному желанию. На менеджмент.

Именно тогда я понял истинное значение слова «менеджер», познакомился с интереснейшими людьми и именно тогда начал задумываться о своем бизнесе. Но обо всем по порядку.

Первое образование я получил «потому что надо». К концу школы я не представлял себя никем. Ни врачом, ни инженером, ни переводчиком, на которого выучился к тому моменту мой старший брат и уже всю работу. Поэтому, почесав голову над университетским проспектом о специальностях и баллах, решил подать документы на два направления – экология и биология. Потому что в химии и биологии хоть что-то понимал. В отличие от математики, например. Поступил на экологию, т. к. имел достаточно высокий проходной балл.

Что такое учиться на специальности «экология»? Это значит прогуливать все общие предметы, ездить в походы и экспедиции, сидеть у костра и бухать. Много бухать. Бухать со своими сокурсниками, бухать со своими преподавателями.

Каких-то особых перспектив на этом поприще я для себя не видел, хотя защитил диплом на «отлично» и даже сама научная работа мне была интересна.

Первый ВУЗ, который я закончил, и второй, в который только поступил, – отличались кардинально между собой. Первый – типичный государственный университет, с преподавателями на восьмидесятом году жизни, читающими пятьдесят лет одни и те же лекции, скучные до боли, не интересные. Поэтому и рассказать-то больше о нем особо нечего.

Во втором вузе меня с первого же дня установочной сессии просто перевернуло. Я был один в классе. Никого из моих пятерых сокурсников заочного отделения не было. Занятие уже должно было начаться. Я даже про себя уже решил, что если спустя пятнадцать минут после начала пары преподавателя я так и не дождусь, то спокойно, с чистой совестью, пойду домой. Не тут-то было. В класс зашел солидный мужчина, в дорогом костюме, с кожаным портфелем и брелком от немецкого авто. Спросив, не будет ли кого-то еще и дождавшись моего пожатия плечами, он начал первую, вводную лекцию. Правда, и лекцией это назвать было сложно – общаясь абсолютно наравне со мной, он расспросил обо мне, рассказал о себе, а далее – самое интересное. Эта тема запомнилась мне надолго (я даже не раз впоследствии и сам выступал с ней перед аудиторией). Называлась она «Планирование». В этот день я узнал о том, как планируют свою жизнь и бизнес японцы, владельцы корпораций. Насколько это важно в нашей жизни. И то, что у нас в стране, к сожалению, этим мало кто пользуется.

Почему именно эта тема так произвела на меня такое впечатление? Наверное, она сильно отличалась от того, что я слышал при получении своего первого образования «эколога-специалиста» – органическая химия, микробиология, ПДК... Мне было (и есть, надо признаться) непонятно, как все эти данные помогут мне в жизни. А тут – прямое руководство к тому, как построить успешную жизнь.

Я жадно поглощал материал со слов моего нового преподавателя и ни разу не пропустил ни одного его занятия.

Я – риелтор!

Надо заметить, что именно тогда произошло еще одно событие, которое сильно повлияло на мое будущее. Я уволился из рыболовного магазина и пошел работать... риелтором.

Я абсолютно не понимал – кто такой риелтор. Не знал, из каких этапов состоит продажа квартиры. Не понимал разницы между офисным помещением и торговым. Не знал, чем отличается «хрущовка» от «брежневки», или «сталинки». Но меня всегда притягивала неизвестность, открыть для себя что-то новое, что ли, как бы это пафосно сейчас ни прозвучало. А тут еще знакомый, который и пригласил меня работать к себе, сказал, что если буду стараться – буду зарабатывать «полтинник».

«Полтинник» (50 000 рублей в месяц, чтобы все понимали, о чем идет речь) для Владимира даже сейчас, а тем более тогда, в 2010–2011 годах, цифра солидная. К примеру, в рыболовном магазине мне платили всего 15 000 рублей, и это была средняя зарплата по городу. Моя мать, детский педиатр, всю свою жизнь проработавшая в одной поликлинике, получала на тот момент 13 000. Поэтому цифра, обозначенная моим старым знакомым и новым работодателем, казалась мне настолько же нереальной, насколько и желанной. Что ж, надо пробовать.

Тут надо сказать, что с фразы «надо пробовать» у меня начинается практически все. Я из тех людей, которые сначала сделают, а потом подумают хорошенько. Хорошо ли это? Не думаю. Но именно это качество (пускай и не совсем положительное), на мой взгляд, определяет то, есть ли в нас, что называется, «жилка». Потом уже, общаясь с десятками самых разных предпринимателей, я заметил одну черту их характера, которая их объединяла – никто из них не думал категорией «как я буду это делать?», когда начинал свой бизнес, а думали категорией «что мне нужно сделать, чтобы это получилось?».

Мой начальник, владелец агентства недвижимости «Альфа плюс», Иван Бисеров, научил меня азам. Азам всего, что мне потом пригодилось. Азам продаж. Азам контакта с клиентом, общению, холодным звонкам. Прекрасно помню свой первый рабочий день, который начался с того, что мне дали газету «Из рук в руки» и сказали, что я должен сегодня сделать 100 звонков. Неважно куда. Раздел «недвижимость» ли это, или «бытовая техника». Тогда я не понимал, зачем все это, и как мне это может пригодиться для того, чтобы продать квартиру.

Всё просто. Иван хотел, чтобы я научился общаться с клиентами, общаться с людьми. Это был урок нахождения «первого контакта» с клиентом. Который, надо признаться, давался мне с великим трудом.

Еще с раннего детства я очень и очень сильно заикался. Уже сейчас и не помню, с чем именно это было связано. Но факт, что называется, на лицо – в средних классах школы доходило до того, что учительница по истории вообще никогда не вызывала меня к доске пересказывать параграф, потому как это заканчивалось смехом со стороны класса и позором – с моей. Я всегда отвечал только письменно. Примерно то же самое происходило и с другими предметами. И я никак с этим не боролся. Просто жил.

Всё это с раннего детства сформировало во мне неуверенность. Очень сильную. Страх выступлений, публики, чтения вслух. Хотя, дома, в спокойной атмосфере, я мог вообще ни разу ни заикнуться за час своего разговора.

Всё это приходилось «ломать» сейчас, сидя на своем новом месте в агентстве недвижимости, уткнувшись в четверговский свежий номер «ИРР» и набирая телефонные номера один за другим. Так, постепенно, после нескольких десятков однотипных звонков, становилось уже не так страшно. Но страх не пропал полностью. Я и сейчас, набирая впервые номер своего потенциального клиента или партнера, переживаю. Увеличивается сердцебиение, учащается пульс. По телу пробегает легкая дрожь. Но после вступительной фразы «Добрый день! Меня

зовут Алексей Кудряшов, я...» становится уже все равно, кто разговаривает с тобой на том конце воображаемого провода.

Продать первую квартиру было очень сложно. Вообще, продавать – занятие не для всех. Работа неблагодарная, порой чего только не слушаешься, а еще и впервые... Поэтому Иван дал мне отличный совет:

– Скажи клиенту, что это у тебя первая продажа. Не бойся – так и скажи. Еще скажи, что именно потому, что она первая, ты будешь стараться сделать все на высшем уровне, чтобы получить место в компании и свою премию.

И это работало! Клиенты даже как-то с пониманием относились к этим словам, пытались поддержать и помочь провести сделку. Впоследствии, я использовал этот прием много раз, и всегда это срабатывало.

Иван говорил мне, что будет очень здорово, если в первые месяц-два я наберу себе базу потенциальных клиентов, и месяце на третьем у меня произойдет первая в моей жизни сделка. Но вышло все совершенно не так. Моя первая сделка случилась на второй неделе работы в «Альфа плюс». Это была молодая семья, покупавшая свою первую квартиру в ипотеку. Я старался сделать все, чтобы не облажаться. Чтобы моя первая сделка прошла гладко. Но этого не произошло.

Вернее, дело было так. В Сбербанке, где мой первый клиент решил брать ипотеку, потеряли договор. Клиент, понятное дело, заволновался. Я – еще больше. После повторной подачи документов, наконец-то, все срослось.

«Быстрый гол» – первая продажа на второй неделе работы, дал мне сил и уверенности в том, что я делаю. Заставил поверить, что заработать здесь можно. Не знаю, почему это произошло, когда у других ребят, которые пришли со мной вместе, дела не складывались. Может быть, дело в наивности. Я просто делал то, что сказали, не знал, что правильно, а что нет. Просто тупо набирал номер из объявлений и начинал: «Здравствуйте! Меня зовут Алексей. Вам удобно сейчас разговаривать?». И, в конце концов, результат не заставил себя долго ждать.

Вообще, одно из самых важных качеств для того, чтобы достичь результата в продажах, на мой взгляд – последовательность. Амбиции, рискованность, смелость – это всё не то. Если бы нужно было одной фразой описать формулу успеха в продажах, то я бы сказал так: «Последовательно делать одну и ту же, простую, монотонную работу». В моем случае это были холодные звонки и размещение объявлений о продаже квартир. Не скажу, что это была интересная работа. Скорее, наоборот – скучная, монотонная. Гораздо интереснее было выезжать на объект – строящийся многоквартирный дом, одеть каску и ходить по пустым пролетам, фотографировать стадии строительства. Но не эти интересные выезды давали результат. А скучная работа – звонки и размещения.

В течение двух недель я ждал своего первого вознаграждения – мне причиталось порядка 20 000 рублей (40 % от суммы комиссии). В день, когда я должен был получить эти деньги, выяснилось, что сумма будет немного меньше – т. к. действующего юриста и, соответственно, расчетного счета у Ивана не было, он просил своих знакомых дать реквизиты и, естественно, за это нужно было платить. Еще тогда я про себя удивился – почему этот процент за счет вычитается с меня, а не с хозяина – Ивана?

Через пару недель у меня появился второй клиент. Тоже ипотека, тоже новостройка. И такая же ситуация с оплатой. Надо было что-то менять.

Практически одновременно со мной на должность руководителя отдела продаж в «Альфа плюс» пришел Андрей. Мы часто ездили с ним на новые объекты. И вот, в очередной такой поездке родилась простая и справедливая, на наш взгляд, идея – продавать мимо агентства, а вырученные деньги делить пополам. Так мы и сделали при двух следующих продажах.

Если честно, мне было как-то стыдно. Я боялся, что правда вскроется, и закончатся наши деловые и дружеские отношения, а они были на очень хорошем уровне – Иван всегда ста-

рался уделять мне время, когда бывал в офисе, пообщаться, поддержать. Возможно, именно это повлияло на то, что я ушел из «Альфы плюс» спустя пару месяцев в другое, самое большое агентство в городе – «Владис». Про работу в нем рассказывать, собственно, и нечего – я проработал там от силы пару месяцев, но встретил человека, который подтолкнул меня к созданию собственного бизнеса.

Первый опыт

Этим человеком была Юлия. Она работала на должности маркетолога. Тогда я смутно представлял кто такой маркетолог. Но ее рассказы о некоторых выполненных проектах вдохновляли. Так, например, она принимала непосредственное участие в создании бренда «Чебу-пели» – те самые, которые лежат в морозилках каждого супермаркета сейчас. Или проект «Всё в розочках» – тоже она создавала.

Мы часто встречались втроем – я, Андрей (с которым мы одновременно перешли из «Альфы плюс») и Юлия, в каком-нибудь кафе и обсуждали наши планы.

Идеи для открытия совместного бизнеса были две. Первая – площадка по продаже строительных смесей Smesi 33. В городе стремительными темпами возводили новостройки и даже целые новые районы, а у Андрея был знакомый, который возил марку Bergauf напрямую с заводов. Если верить его статистике, то продажи за последние год-два выросли в разы. Вторая – это что-то типа консалтинговой конторы. Название для нее я придумал сам – «Лаборатория роста». А за пример взял историю компании Oy-Li.

Это я сейчас понимаю, что Oy-Li – всего лишь один из армии инфопродавцов. А тогда мне это казалось очень крутым. Надо ли говорить, насколько я тогда был далек от того, как правильно выбрать нишу для бизнеса? В итоге, не открыли ни тот, ни другой проект. Первый умер на стадии покупки домена и верстки сайта. От второго существовало только название.

Почему так вышло? Почему мечты о создании совместного бизнеса и планы так и не реализовались в что-то настоящее? Тогда я не понимал этого. Сейчас же вижу, что было масса «но», из-за которых ничего бы не вышло.

Во-первых, у нас у троих были разные цели. Кто-то хотел вложить и гарантированно заработать деньги (Андрей), кто-то руководить (Юлия), а я – реализовать свою мечту о собственном бизнесе. Каждый тянул одеяло на себя.

Во-вторых, у нас не было никакого опыта. Вернее, двое из нас (не я) владели опытом продаж и организации бизнес-процессов, но этого явно не хватало для того, чтобы организовать внутренние процессы и грамотно распределить роли между нами.

В-третьих, мы не понимали, кто наш клиент и будут ли вообще во Владимире обращаться к консалтингу. Мы даже взяли и приехали к моему преподавателю – тому, который читал мне лекцию о планировании, и решили посоветоваться относительно нашей идеи. На заданные нам вопросы о клиенте, потребностях, финансовых планах и т. п. мы не смогли ответить.

В четвертых, у нас не было денег на реализацию этой идеи. Мы все представляли это так – снять офис в презентабельном месте в городе, смонтировать клип с красивыми девушками (у меня даже была заготовлена идея для ролика, в которой девушки с формами в белых лабораторных халатах поливают из лейек растения), пустить рекламу в интернете и ждать своего клиента. Это теперь я уверен, что и без вложений можно было начать «Лабораторию роста», работая первое время удаленно, на фрилансе. Собирать клиентскую базу как грибы в корзинку, и все вырученные деньги с первых заказов вкладывать в развитие и рекламу. Но это сейчас...

После такого опыта вера в свои силы поубавилась, краски стусились, а розовые очки превратились с черные. Я часто задавал себе вопросы: «А надо ли мне это?», «Моё ли это?», «Какой из меня бизнесмен???». Тогда из моего окружения поддержать меня было некому. Родители меня не понимали, смотря на все мои начинания через призму недоверия. И это

понятно. Советского человека с детства учили, что нужно быть «как все»: школа без троек, университет без «удов.», а лучше с красным дипломом, и профессия – одна и на всю жизнь. А я с детства не хотел «как все». Мне было неинтересно общаться со своими сверстниками, поэтому большинство моих знакомых были старше меня, некоторые вдвое...

АН «Живи!»

Следующий мой бизнес-опыт произошел только спустя три года, в Нижнем Новгороде, где я жил с 2013 по 2016 года. Не удивительно, что это было агентство недвижимости.

В 2014 я получал все ту же «пятнашку» (15 000 рублей). Конечно же, хотелось большего. Хотелось жить лучше: покупать качественные вещи, вкусно кушать, поехать впервые на море (за 22-то года!). Вообще, именно стремление лучше жить – само по себе уже мощный двигатель, которые заряжает силами на те или иные изменения в жизни.

Как-то само закрутилось-завертелось, что кто-то из знакомых спросил: "Ты же, по-моему, рассказывал, что работал риэлтором? Поможешь мне найти квартиру?". Помог. Отблагодарили. Как сейчас помню – пошел на эти деньги купил новые кроссовки «Адидас», на которые смотрел пуская слюни вот уже несколько месяцев. Потом предложения посыпались от самых разных приятелей и знакомых. Вот что значит "сарафанное радио"!

Брал я со знакомых чисто символические несколько тысяч – с кого две, с кого три, а с кого и пять. Вспомнив прежний опыт, захотелось получать больше. Началось все с тех же холодных звонков и «Авито». А в подмогу себе я решил взять своего друга Илью. И в первое время все шло очень даже позитивно: на сумму комиссий мы сняли крохотный, но зато уютный офис в центре города, на Варварке, рядом с международным центром торговли, обзавелись мебелью (мама Ильи, работавшая на мебельной фабрике, подарила нам тумбу и шкаф), собирались официально оформить ООО и пустить рекламу.

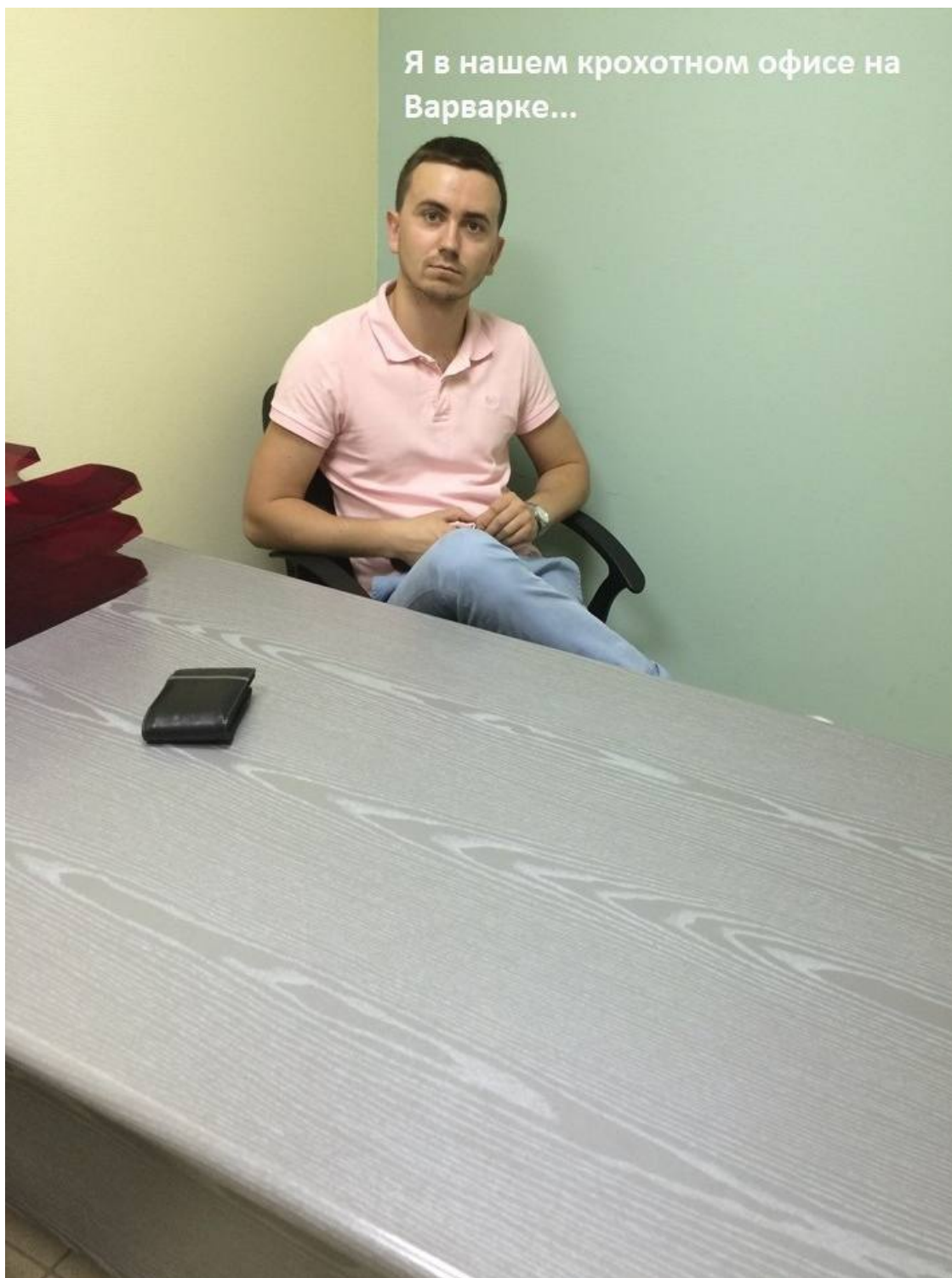
В итоге я хотел уйти от темного и нелюбимого мною рынка аренды квартир к рынку новостроек, где все было понятно и "чисто" (для меня большую роль играло то, что комиссию с проданной квартиры здесь платил застройщик по договору, мы не накручивали цену, а продавали по цене застройщика, поэтому все прозрачно). Основное время тогда у меня занимали встречи в офисах застройщиков, планы жилых комплексов, цены и актуальные "шахматки" по наличию. Я предполагал, что наберу базу из двух-трех десятков объектов и буду зарабатывать уже не эти крохи – 25–30, в лучшем случае 50 % от суммы месячной аренды квартиры, а совершенно другие деньги. В перерывах показывал квартиры. Иногда удавалось сдать.

Тут, наверное, нужно объяснить, почему я так не люблю аренду квартир. Во-первых, рынок крайне перенасыщен и кого тут только нет – и крупные агентства, и «ипшники», и "чёрные риэлторы", работающие в тени – к которым можно было причислить и нас. Во-вторых, контингент: зачастую, если не брать в расчет элитную недвижимость (для регионов это квартиры от 40–45 т р в месяц), то средний потенциальный клиент – студент или молодая пара, у которых нет денег на большую комиссию. В-третьих, это негарантированный заработок. Я говорю о том, что даже если клиента все устроило, то это далеко не факт, что ты получишь свои деньги. Может быть все, что угодно: клиент скажет, что подумает, попрощается с тобой, и придет к собственнику уже один, напрямую; у клиента не окажется наличных, и он скажет, что может перевести на карту и не переведет; попадется такой клиент, который попросит оформить с ним "официальный" договор с реквизитами и т. п., а какие у "черного риэлтора" реквизиты? Номер телефона да карта «Сбербанка»...

Наше с Ильей да будет громко сказано «агентство» просуществовало полгода – с весны до осени. Вообще, насколько позволяют судить мои наблюдения, очень много проектов создается именно весной. Да и у меня все проекты в дальнейшем стартовали именно весной! Уж не знаю, с чем это может быть связано. Возможно, бизнес – он как любой живой организм – с оттепелью

оживает, пробуждается. Весна – мое самое любимое время года, наполненное планами на год вперед, новыми идеями, целями.

За этот короткий промежуток времени мы успели нанять еще одного нашего знакомого, провести свое первое в жизни собеседование, сделать два сайта компании, чуть не взять кредит на развитие бизнеса, да, собственно, много чего. Пожалуй, АН «ЖИВИ» (а именно так называлось наше агентство) дало первый, небольшой, но очень полезный опыт управления собственного бизнеса. Именно тогда я впервые столкнулся с проблемой разделения полномочий с друзьями. Доходило до того, что я ждал Илью полдня в офисе, пока тот проснется в обед, позанимается спортом, позавтракает. Я больше любил работать в первой половине дня и до обеда, а после встречаться с клиентами. Возможно, наше детище просуществовало бы и больше, будь мы честнее друг к другу и еще «на берегу» договорившись обо всем. Мы же тогда видели проблемы не в наших отношениях, а во внешних факторах. Например, в деньгах на развитие. Мы считали, что если сможем запустить рекламу, снять офис побольше, чтобы нанять пару-тройку риэлторов, купить оргтехнику (у нас не было даже принтера), то дела пойдут. Так, поиски денег для развития привели в наш офис одного человека, который, в общем-то, и поставил точку.



Я разместил объявление примерно с таким текстом: "В действующее агентство недвижимости требуется партнер. Задача – финансирование на развитие. Условия обсудим на встрече." И за всё время по этому объявлению поступил только один звонок. Это было уже вечером. Я все еще сидел один в офисе и выписывал запросы по аренде. Звонивший представился Артёмом, голос его был низкий, а разговор очень тихий и спокойный. Он спросил: "Алексей, я не понимаю – тебе нужны бабки??? У Вас работающее агентство??? Все, что тебе нужно – только дать денег, я правильно понимаю???" . Я ответил, что, грубо говоря – да, нужны деньги.

Артём попросил, чтобы я дождался его в офисе – он будет в течении часа. Я начал готовиться к встрече.

Шел уже седьмой час, поэтому во всем крыле никого уже не было. Наш «микроофис» был расположен в центре большого 150-метрового зала, где располагалась какая-то юридическая фирма, у которой мы и субарендовали наше помещение. Ну я, собственно, и решил воспользоваться моментом и пустить пыль в глаза – сказать, что это все наш офис, что у нас работает не 2,5 (третий наш знакомый работал когда придется), а десяток человек, что мы такие серьезные и инвестировать в нас можно. Включил чайник и стал ждать.

Через минут сорок по звонку я спустился вниз, ко входу в бизнес-центр. Мой потенциальный партнер подъехал на золотистой Q7, припарковался прямо на обочине дороги рядом, не стал заезжать. Сразу же извинился, что одет не по-деловому, а в футболке и шортах – торопился с отдыха.

Зайдя в офис, Артём, двухметровый стокилограммовый мужик кавказской внешности, спросил, где тут можно спокойно поговорить. Я ответил, что где угодно. Мы сели. Я начал первый:

Я: Сейчас немного расскажу о нас. Мы работаем не очень давно, но я в недвижимости несколько лет, до этого работал во Владимире в нескольких агентствах, и успешно. У нас офис свой как видите, сайт. Есть постоянные клиенты по аренде, база новостроек – около двадцати жилых комплексов. Также мы сейчас активно изучаем тему строительства загородных домов из прессованный соломы...

А: А зачем тогда тебе партнер??? Раз все хорошо у Вас? – Артём сразу прервал меня.

Я замялся и начал заикаться, прям как в детстве:

Я: П-п-понимаете, я работаю со знакомыми, не всегда мы всё делаем в п-п-полную силу, хочется расшириться, нанять ребят п-п-побольше. П-п-планом очень много..."

А: Понятно. Теперь послушай меня, – начал Артём. У меня есть большая семья. Мы все занимается бизнесом. У тебя есть листок бумаги и ручка? Сейчас нарисую. Мы работаем с "ЛУКОЙЛом" и еще несколькими компаниями (рядом с Нижним Новгородом, в Кстово, действительно был нефтеперерабатывающий завод) – и начал рисовать вагоны с нефтью, имена своих братьев и кто за что отвечает.

Я не понимал, зачем он рассказывает мне все это, но боялся перебить и вмешаться в его разговор.

А: Так вот. Примерно двадцать дней в месяце у нас есть свободные деньги. Мы хотим, чтобы эти деньги приносили нам еще большие деньги. Понимаешь? Деньги немаленькие. Хватит, чтобы купить завод, здание. Понимаешь? Понимаешь, о чем речь??? Нам нужны реальные объекты недвижимости, которые мы можем купить дешево налом, и быстро продать дороже...

У меня, если честно, в горле пересохло. Я не знал, что ответить и просто кивал головой – дескать, понимаю, ага.

А: У тебя есть на примере реальные объекты, которые можно посмотреть и купить? О цене не волнуйся – мы умеем общаться с людьми и добиться интересной для нас цены. С тебя только объекты. Я вижу, что ты очень мягкий человек. Тебя просто продавить. Тебе только поиском заниматься. Думаю, что и офис этот не твой – везде какие-то плакаты, календари, никакого отношения к недвижимости не имеющие. И раз ты денег хочешь – значит, нет у Вас ничего стоящего – пыль одна, сайты-шмайты, это не деньги. Если можешь чем-то помочь и уверен, что справишься – говори сразу. Все организуем. Снимем нормальный офис Вам, всех, кого хочешь – можешь взять с собой. Компьютера, технику всю – все купим. Будете работать на проценте. Хорошем проценте. Думай. Но думай быстро. Ответ мне нужен прямо сейчас. Я весь город проехал сейчас, чтобы с тобой встретиться, поэтому говори сразу как есть.

Наверное, от страха, я утвердительно закачал головой и сказал, что мы можем это организовать. Что на примете есть несколько зданий (хотя ничего не было), и мы втроем готовы работать. Артём сразу же начал куда-то звонить.

А: Гиви? Здаурова брат! Мне нужно помещение под офис в "Рио", метров 70-100, у тебя есть? Не знаешь? Узнай а, брат. Очень надо. Ну давай обнял. Алло, Катя, привет Катя. Мы можем компьютеры выделить и мебель? Штук 5–7 всего надо будет. В "Рио", скорее всего. Ок, спасибо. Я позвоню.

Потом он начал собираться и на прощание сказал: "Лёша, я тут на недельку отъезжаю в Москву. Меня не будет. Я оставлю твой номер моим ребятам – они позвонят насчет помещения. Если найдешь что-то лучше – скажи. Через неделю приеду – посмотрим и начнем работу. И да, мне все паспорта Ваши будут нужны – проверка, все понимаешь... Ну, давай, пока."

Я не стал провожать его, а сел на диванчик в холле и стал звонить сначала Илье, потом Саше (нашему приходящему-уходящему агенту): «Ребята, помните, что я размещал объявление о поиске партнера для финансирования нас? Так вот, только что закончилась встреча. Я просто в шоке! Я не знаю, что нам делать, давайте все вместе обсудим через час, я выезжаю».

Сомнений в том, что Артём (скорее всего, это не настоящее имя) – влиятельный человек и все, что он говорил сегодня – это правда, не было. Но меня больше волновало то, что я согласился, не посоветовавшись с ребятами. Что теперь будет? Зачем он говорил про паспорта? А если мы откажемся? В голове были только эти вопросы. Собравшись вместе, мы так и не пришли к какому-то однозначному выводу. С одной стороны, было очень страшно – какой-то непонятный мужик-«чурка», похож на бандита, предлагает непонятно что, да еще и паспорта ему наши понадобились. С другой – может быть, это и есть наш шанс?



Я свято верю в то, что в жизни человеку дается несколько шансов, чтобы изменить свою жизнь. Конечно, при условии, что работать и двигаться в нужном направлении. Так вот, самое важное – это умение вовремя распорядиться этими шансами и выбрать правильный путь. Тогда я также не сомневался, что предложение Артёма – это, своего рода, шанс, которым нужно правильно распорядиться. Но как?

Я не стал дожидаться, пока пройдет неделя и Артём вернется, а на следующий же день отправил смс ему: "Добрый день. Это Алексей, вчера встречались с Вами насчет недвижимости. Мы, к сожалению, ничем не можем Вам помочь. Извините, что потратили свое время."

Буквально сразу же он перезвонил, но я не стал отвечать. Как не стал отвечать и все последующие звонки от него и других незнакомых номеров. Я прекрасно понимал, что поступил некрасиво, не по-мужски – сначала пообещал одно, а потом взял и "слился". Поэтому я боялся, что Артём может приехать. Но еще больше боялся иметь с такими людьми какие-то общие дела. Наверное, именно это повлияло на то, что мы стали появляться в офисе крайне редко – в основном работали из дома. А к концу месяца и вовсе решили закрыть его и отказаться от аренды. Тем более наши арендодатели, юристы, переезжали на этаж ниже.

**ПОРА СТУДЕНТ СТАНОВИТЬСЯ
САМОСТОЯТЕЛЬНЫМ!!!**

ПОЗВОНИ САМ

**И РАССКАЖИ
ПРИЯТЕЛЯМ!!!**

**ТОЛЬКО С 1 АВГУСТА ПО 1 СЕНТЯБРЯ!
КВАРТИРЫ ДЛЯ СТУДЕНТОВ
С МИНИМАЛЬНОЙ КОМИССИЕЙ**

**БОНУС!
КУРСОВЫЕ И КОНТРОЛЬНЫЕ
ВСЬ СЕМЕСТР
СО СКИДКОЙ 50%**

ЗВОНИ 89524527969

АКЦИЯ! АКЦИЯ! АКЦИЯ!

ЖИВИ

Скитания

После того, как у нас не стало офиса, прекратилось и деловое общение. Всё-таки, я считаю, что работать нужно на работе, а дома отдыхать. Иначе личные заботы и дела переплетаются с рабочими, и наоборот. Меня всегда удивляют те, кто на кухне привык вкалывать по 8-10 часов в день за компом, а в комнате отдыхать. Я так не могу.

Спустя месяц мы и вовсе перестали общаться о недвижимости. Я, правда, предпринимал всяческие попытки возобновить работу офиса – встречался со знакомыми риэлторами, предлагал объединиться. Понемногу зарабатывал. Но жизнь снова предоставила мне шанс изменить свою жизнь.

Осенью я встретился со своей первой и единственной любовью, с которой был еще со школы и не виделся больше четырех лет. Мы приняли решение жениться. А когда начинаешь любой бизнес с нуля, то всегда – то густо, то пусто в плане денег. И если я, живя один, мог себе позволить местами туго затянуть ремни, то сейчас стало понятно, что вдвоем это не проканает. А переехать в другой город (моя супруга, как и я, из Владимира) и быстро освоиться и зарабатывать – весьма сомнительная затея. Надо было что-то придумывать, выкручиваться.

Первое, что мне пришло в голову – это агентства недвижимости. Я объехал все самые крупные АН в Нижнем Новгороде – «Орион», «Шанс», «Монолит», и везде мне предлагали одно и то же – 30, максимум 40 % от комиссии. На мои рассказы о том, что у меня у самого было агентство, что я все прекрасно знаю и все проходил, что у меня есть договоренности о продаже новостроек и вознаграждении за это с двумя десятками жилых комплексов и вообще куча планов – все смотрели с улыбкой. Какой же я тогда был наивный. Я просил, чтобы они сделали отдельный отдел, который будет заниматься продажей новостроек и дали нам месяц, чтобы показать результат. Смешно? Это сейчас, а тогда после каждой такой встречи я очень сильно расстраивался и терял самое ценное, что только может быть у продавца – веру в себя. Помню, как один раз руководство одного крупного нижегородского агентства недвижимости после моей просьбы ответили: "Что? Отдел? А тебя руководителем что ли??? Может ты еще и на должность генерального директора хочешь тут попасть?!!" ...

Идти рядовым агентом, работая на своих кровных объектах и отдавая больше половины какому-то "левому" дяде, мне не хотелось. И вот на очередном собеседовании мою мольбу будто услышали и предложили возглавить отдел продаж.

Это была строительная компания, которая занималась постройкой загородных домов, коттеджных поселков, реставрацией с гордо звучащим названием "Возрождение". Там мне даже предложили оклад и процент с продаж – собственных и агентов, которых мне предстояло набрать и обучить. Эх, счастьем моему не было предела!

С раннего утра до позднего вечера я с вдохновением ехал в нижегородском «пазике» на работу из нижней в верхнюю часть города, строил планы, проводил собеседования, набирал свою команду.

Я часто вспоминал своего первого наставника Ивана из "Альфы плюс", когда разговаривал с молодыми ребятами на собеседовании. Но счастье мое было недолгим.

Искра недоверия к происходящему появилась, когда прошла уже вторая неделя, а меня до сих пор не оформили в компании. Далее это чувство только усиливалось. Мы стремительно переехали из комфортабельного офиса в самом центре города на площади Горького в какой-то частный сектор на окраине, и поселились в доме, оборудованном под офис. Также мы постоянно выдвигали предложения по рекламе, на что наш босс постоянно реагировал: "Думайте-думайте, используйте бесплатные методы рекламы. Потратить деньги на ветер мы всегда успеем."

Конечно, в чем-то его экономия была оправдана, но, сами посудите, чтобы продать строящийся коттеджный поселок на стадии котлована, да еще и граничащий, если верить планам строительства, с новой скоростной железной дорогой, очень сложно, если в твоём распоряжении только интернет и телефон. Также ни рабочей симки, ни расходов на транспорт (а хорошего риэлтора, да и продавца вообще, как известно, ноги кормят) не предвиделось. Проработал я в "Возрождении" меньше месяца, так и не дождавшись "разрождения" хозяина на рекламу и расходы. А дальше – опять поиски, опять собеседования. Будь они неладны!

Если посмотреть на мои трудовые скитания, то сначала можно подумать, что все они бестолковы и хаотичны. Я поначалу тоже так думал. Но каждое новое место принесло новый опыт в мою жизнь. Новые знакомства. Так, я до сих пор на связи с Сергеем из "Возрождения", у которого сейчас свой млм-бизнес в Подмоскowie.

Не менее интересная встреча произошла и на моем следующем рабочем месте – "Логопроме" – большом логистическом комплексе, где мне предстояло сдавать коммерческую недвижимость в аренду – складские, офисные и производственные помещения.

Я попал в подчинение Максиму Николаевичу, коммерческому руководителю комплекса, управленцу со стажем, имеющему опыт руководства разных больших проектов. Так, на своем последнем месте работы за несколько лет он был и менеджером, как и я, причем сдал все свободные площади (а их очень много), и руководил площадкой в Москве, а теперь управлял делами здесь. Помимо этого, он возглавлял отдел продаж дочерней компании холдинга по продаже быстроходных катеров-амфибий (один из его клиентов, например, фигурист Евгений Плющенко). В первый же день нашего знакомства, проводя мне экскурсию по комплексу, он меня ошарашил: "Если ты, Алексей, читал отзывы о "Логопроме" в интернете, то знай – это все правда. Здесь задерживают зарплату – бывает и по полгода, абсолютно не ценят своих сотрудников. А владелец – редкостный самодур. Но я постараюсь выбить для тебя зарплату."

Сначала я сильно расстроился. Ведь опять придется искать работу. Снова эти тупые собеседования, просьбы продать ручку (как же меня бесят такие работодатели, которые на первом же собеседовании просят что-то продать, вместо того, чтобы понять и послушать человека). Но к концу рабочего дня решил – попробую работать тут. Если не заплатят первую зарплату – уйду. Не знаю, почему я решил потратить еще один свой месяц. Мне как-то сразу понравилась честность и отношения моего нового руководителя. К тому же, мне обещали неплохой для нижнего оклада – 30 000 плюс бонусы от сданных площадей.

В "Логопроме"



Как вы уже, наверное, догадались. Я проработал в "Логопроме" чуть больше месяца. Зарплату, положенную мне и обещанную на собеседовании, мне так и не заплатили – выдав всего около 4000??? рублей и 10-ку (официальный оклад, прописанный в договор) в день, когда я не вышел на работу и написал письмо, адресованное Президенту холдинга и всему руководству "Логопрома". Кстати, вот оно:

"Здравствуйтесь, руководство ХК "Логопром"!

Я проработал в Вашей компании полтора месяца (с 28.09.2015 по 06.11.2015). За это время мне заплатили 4086 рублей 00 копеек... К слову, я потратил на обеды и дорогу на работу

примерно 6000 рублей. Единственное, что еще удалось получить в счет зарплаты – это списанный и весь потертый шкаф-купе, который Юрий Александрович продал мне за 7000 рублей (и на том спасибо).

За время своей работы я начал вести работу с агентствами недвижимости, рекламировать продукты компании, настраивать рекламные акции на сайтах, приглашать потенциальных клиентов на просмотры, вести ежедневные отчеты и т. п. Однако "система мотивации" Логопрома настроена таким образом, чтобы "положить" на всё это дело. О какой работе Вы говорите? Какие показатели, холодные звонки и что-то еще (привет Солохе)??? Смешно. Борзова позвать деньги есть, а элементарно выплатить вовремя зарплату тем сотрудникам, которые приносят в компанию деньги – нет. Странно...

Когда я устраивался, мне говорили о задержках выплат, но Мартынов и Маргиев (спасибо, Максим Николаевич, за эксель и разговоры о бизнесе) ссылались на какое-то постановление и договоренность с Ивановым (так и не увидел этого чеховского "героя") о том, чтобы новым сотрудникам выплачивали зарплату в срок...

Таких как я, судя по отзывам в интернете и разговорами с сотрудниками – десятки, а то и сотни. Не понимаю, почему люди остаются и работают в такой обстановке? Неужели они рабы?

Я написал заявление в Прокуратуру Нижнего Новгорода, заявление в Трудовую Инспекцию Нижегородской области с подробнейшими материалами по задержкам выплат заработной платы. Готовлю статью о "ХК Логопром" в одну из популярных федеральных газет, в которой интервью дали бывшие и настоящие работники предприятия.

Надеюсь, что это хоть каким-то образом повлияет на действия руководства компании, т. е. всех Вас.

Заявление об увольнении на моем рабочем столе. Ушел на больничный. Через 2 недели приеду за трудовой, сдам пропуск и симку.

Всего доброго!"

Надо сказать, что руководство отреагировало быстро – письмо было отправлено в 9:00, а уже в 12:30 на мою рабочую карточку перевели 10 000 рублей (тот самый официальный оклад по Договору). Может быть, надеялись на то, что я никуда не напишу и не пойду разбираться. Однако, мне никто не звонил и не пытался поговорить "по-хорошему". Хотя я был уверен, что произойдет именно так. Но, тем не менее, я не собирался отступать. Меня так достали такие горе-работодатели, что я одновременно с этим письмом написал в отделение трудовой инспекции по Нижегородской области и в Прокуратуру. Разбирательства шли месяца два-три, меня пару раз вызывали, но я уже был в другом городе и не посещал их. Но и без этого спустя полгода мне пришло уведомление о проделанной трудовой инспекцией работе – руководству компании «Логопром» был наложен штраф порядка 300 000. Конечно, сумма для господина Иванова, Президента компании, смешная, но я уверен, что никто до меня и до этого не доходил.

Удивлением для меня было и то, что практически сразу после отправки этого письма мой руководитель Максим Николаевич написал мне в мессенджер примерно такое сообщение: «Алексей, приветствую! Молодец, что написал, не стал молчать. Может быть, после этого здесь хоть что-нибудь изменится». Я, если честно, такой реакции ну никак не ожидал, ведь письмо было адресовано, в том числе, и ему. Мы до сих пор общаемся с Максимом Николаевичем, поздравляем друг друга на праздники и дни рождения. Он почти сразу же после меня ушел из «Логопрома», так и не дождавшись по праву причитающихся ему денег. Причем немалых – около полутора миллионов рублей, и сейчас возглавляет огромный комплекс в лице генерального директора уже в Башкортостане.

За полтора месяца знакомства с ним я могу твердо сказать, что это мой самый сильный руководитель, у которого, надеюсь, я хоть немногому научился. Он своим примером показывал, как нужно делать. И, если бы не гнилой климат в компании, уверен, что мы бы горы могли свернуть. В его команде хотелось работать и показывать результат. Так, за все время своей

работы на этом месте, я сдал две или три площади (что было очень неплохо), прозвонил не менее тысячи потенциальных клиентов, предлагал идеи по рекламе и продвижению площадок. Жалко, что все эти труды и старания пошли насмарку. А мне опять предстояло протирать кресла в офисах разных компаний, пытаясь устроиться на работу.

Каждый раз, когда я получал негативный опыт наемной работы, я старался не опускать никакую возможность начать свое дело. В "Логопроме", сделав основную часть своих обязанностей, я часами занимался тем, что подбивал условия и фото строящихся жилых комплексов, созванивался с застройщиками, договаривался о комиссии в случае продажи. Так, за пару месяцев у меня была база из 30 новостроек. Кто-то предлагал 15–20 тысяч, кто-то – 50.

Очень интересным предложением на этом фоне были квартиры в ЖК "Жюль Верн". По условиям сотрудничества с компанией-застройщиком, от меня требовалось только найти потенциального клиента, и если с ним заключат договор – мне сразу же перечислят комиссию – 20 000 рублей. Цены на жилье в этом жилом комплексе были вполне адекватными, а расположение – выгодным. Я моментально загорелся начать продавать квартиры в нем. Но не тут-то было.

В новостной ленте я случайно увидел, что в "Жюль Верне" произошел обвал пролетов в одном из подъездов – с 22 по 1 этажи. Один из рабочих погиб. Вскоре об этом сообщили все региональные и федеральные СМИ – ролик был по всем основным каналам. Помимо того, что это означало ужасную трагедию, было очевидно – в ближайшие полгода, а то и больше, будет крайне сложно кого-то найти – все потенциальные покупатели сторонились такого опасного жилого комплекса.

Мне тогда казалось, причем в очередной раз, что все вокруг против меня. Ничего у меня не получается и вряд ли уже получится. Хотелось плакать...

Глава 2. Переезд в Москву

Так совпало, что я остался без работы в 2015 году – в самый разгар финансового кризиса. Конечно, многие из вас сейчас могут сказать что-то вроде того, что кризис – только в наших головах и т. п. Но попробуйте сказать это компаниям, которые именно в пятнадцатом году стремительно сокращали места, пытаясь выкарабкаться из финансовой ямы. А мне нужна была стабильная работа, чтобы содержать свою семью. Помню, как мы сидели у своих родителей и отмечали помолвку, а в это время по телевизору сообщалось об уходе Toshiba с российского рынка, закрытии части заводов Danone и... И это только малая часть того, что происходило в пятнадцатом.

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.