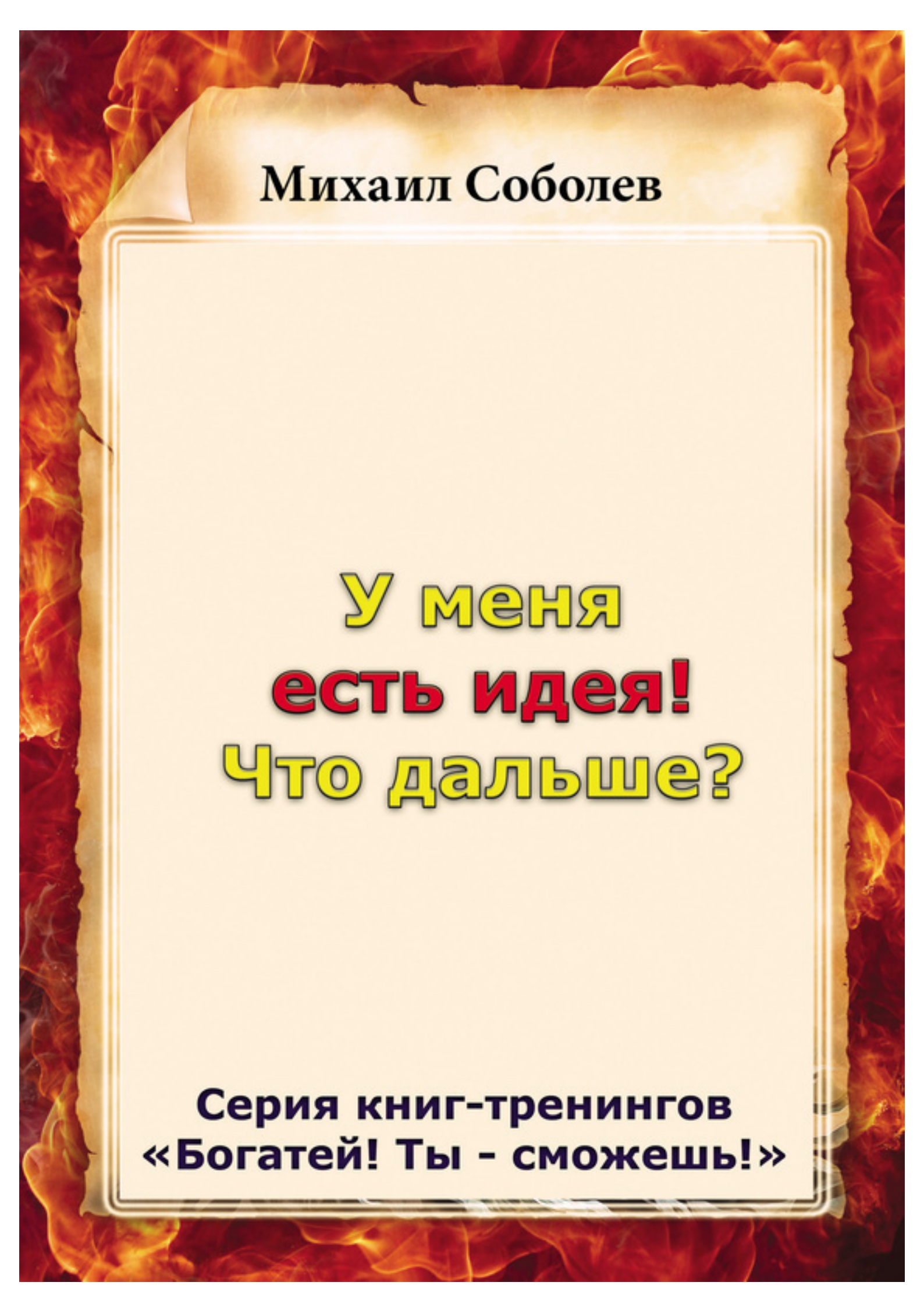




Михаил Соболев

**У меня
есть идея!
Что дальше?**

**Серия книг-тренингов
«Богатей! Ты - сможешь!»**

Богатей! Ты – сможешь!

Михаил Соболев

У меня есть идея! Что дальше?

«Автор»

2015

Соболев М. В.

У меня есть идея! Что дальше? / М. В. Соболев —
«Автор», 2015 — (Богатей! Ты – сможешь!)

Как сделать анализ бизнес-идеи? Как повысить КПД креатива? Какие существуют основные модели для зарабатывания денег? Как описывать бизнес-модель? Откуда деньги поступят? Почему «кровь бизнеса» – это денежный поток? Зачем составлять идеальный портрет клиента? Какие существуют ключевые факторы бизнеса? Как просто использовать концепцию «6Р»? В чем же ваша уникальность? Зачем нам изучать конкурентов? Как вы можете победить в конкурентной борьбе? Ответы на эти вопросы в простой и доступной форме раскрыты в книге «У меня есть идея! Что делать дальше?» из серии книг-тренингов «Богатей! Ты – сможешь!». Книга адресована в первую очередь тем, кто думает о том, как стать богатым, кто только собирается стать собственником бизнеса, предпринимателем и успешным человеком. Книга пригодится и тем, кто уже пробовал самостоятельно заработать денег, но по каким-то причинам это не получилось сделать. Книга поможет школьникам, студентам, людям с активной жизненной позицией, а также рекламным агентам, менеджерам по продажам и независимым дистрибьюторам. Если вам нужен «волшебный пинок» или «чудо-открытие» на пути к личному богатству, прочтите эту книгу, и будет вам счастье! Текст представлен в авторской редакции.

© Соболев М. В., 2015

© Автор, 2015

Содержание

Что делать, если у вас есть идея в голове?	7
Модели для зарабатывания денег	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Михаил Соболев

«У меня есть идея! Что делать дальше?»

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в любой форме или любыми средствами – электронными или механическими, включая фотографирование, магнитную запись или иные средства копирования или сохранения информации – без письменного разрешения издателя.

© Соболев Михаил Викторович, 2015

© ООО «Консалтинговая компания «Сфинкс», 2015

* * *

Что делать, если у вас есть идея в голове?

Рассмотрим, какие вопросы еще нужно будет продумать, потому что одной идеи в голове как таковой недостаточно.

Существует такая мысль – утопия, что если у вас есть хорошая идея, то у вас ее кто-то купит и вы станете богатым человеком. Возможно, вам повезет и так произойдет. Но если у вас есть идея в голове, то вы должны каким-то образом ее представить (в виде какого-то документа или макета), чтобы окружающие поняли, что вы предлагаете.

Я пошагово расскажу, как от идеи, которая есть у вас в голове, перейти к какому-то конкретному бизнес-решению.

Чтобы нам было веселее – поиграем.

Нам нужно записать несколько бизнес-идей для анализа.

Бизнес-идеи для анализа:

1. Обучение кататься на сноуборде или лыжах
2. Изготовление видеороликов из пластилина
3. Пошив вещей
4. Покрасочный центр
5. Книгопечатная продукция
6. Создание телефонных игр
7. Перепродажа товаров с сайта
8. Изготовление мебели
9. Строительство объектов из древесины
10. Выращивание цветов
11. Создание рекламных буклетов
12. Создание дизайна для сайтов
13. Организация утренников
14. Линия чехлов для айфона
15. Изделия ручной работы

У нас есть 15 идей.

Эти идеи вы уже встречали в своей жизни.

Это вас не настораживает? Что произошло? Мы пошли по пути наименьшего сопротивления! В этом нет ничего плохо. Мы не стали особо напрягаться. Мы сгенерировали то, что видели, слышали, наблюдали. Это все уже где-то кем-то реализовано. Абсолютно новых, принципиально новых идей нет. Идеи, которая могла быть первой на рынке.

Это не говорит о том, что мы плохие. Это говорит о том, что мы просто пошли по пути наименьшего сопротивления. Не стали напрягать мозги. Пошли по простому пути. К сожалению, так поступает 97 % населения. Нам лень напрягать мозги, креативить, придумывать что-то новое. Остальные 3 % (из 100 %) напрягают свои мозги. Создают новые товары и услуги. И именно они – самые богатые люди.

Мы сейчас записали 15 идей. Давайте посмотрим, чем занимается каждый бизнес.

Обучение кататься на сноуборде или лыжах. Есть сноуборд, лыжи, человек, который показывает, как нужно двигаться и получает за это деньги.

Видеоролики из пластилина. Делаются фигурки. Составляется сюжет ролика. Снимается на камеру. Появляется видеоролик, который потом продается в рекламных целях, и на этом зарабатываются деньги.

Пошив вещей. Возникают вопросы. Каких вещей? Маленьких? Больших? Для мужчин? Для женщин? Для детей? Для взрослых? Для бабушек? Идея имеет право на жизнь. Я

– инвестор, у меня есть деньги, а куда вкладывать, мне пока непонятно. Какая будет специализация? Кто будет потребителем?

Покрасочный центр. Чего? Машин? Колес? Одежды? Как образ возникает большой ангар. Туда заезжает танк (для покраски). Пока непонятно. Может, какие-то машины, кузовные работы.

Книгопечатная продукция. Слишком большое поле деятельности. Книги бывают маленькие, большие, учебные, научные, фантастическая литература. Целая классификация. Книгопечатание предполагает печать на принтерах, ксероксах, офсетных машинах. Способ заработка пока совсем непонятен.

Создание телефонных игр. Все понимают, о чем речь?

Из всех идей она имеет наибольший потенциал. Объясню, почему. Количество выходов в Интернет с мобильных устройств уже превысило количество выходов в Интернет через компьютеры. Современным людям проще выходить в Интернет через сотовые телефоны. Телефон все больше и больше набирает новых функций. Телефон уже не просто средство связи (для передачи информации). Это теперь еще и устройство для досуга. Поэтому за компьютерными играми и телефонными играми – будущее. Если вы освоите эти технологии и будете знать, как это делать, то вы сможете разработать компьютерную программу. Принцип заработка будет таким. Компьютерную игру установили как приложение для сотового телефона. За каждое скачивание игры вы будете получать свой комиссионный процент.

Перепродажа товаров с сайтов. Очень популярная бизнес-модель. Надо только знать, где покупать дешево и каким образом продавать дороже. У меня друг занимается таким бизнесом. Он в Китае покупает дешево и по всей России продает дороже на 30 %.

Изготовление мебели. Мебель бывает разная. Школьная. Для домов. Для учреждений (для детских садов, для больниц). Слишком большое поле деятельности. Мне, с точки зрения инвестирования, сложно понять, какая специализация, кто клиенты.

Строительство объектов из древесины. Нужно конкретизировать, какие мы делаем объекты? Это дома? Это сборные дома? Это объекты малой архитектурной формы?

Выращивание цветов. Очень интересная идея. Если вы правильно эту идею реализуете, то у вас будет круглогодичный бизнес. В любое время года у вас есть цветы, которые пользуются спросом. Нужно только знать технологию.

Создание рекламных буклетов. Создание дизайна для сайтов. Всем понятно, как зарабатывать?

Организация утренников. Все понимают, для кого утренник?

Изготовление чехлов для айфонов. Понятна идея?

Изделия ручной работы. Хэнд-мейд, очень популярная тенденция. Изделия, сделанные своими руками. Нам нужно просто понять, что мы будем делать. Будем вязать либо это будут деревянные изделия. Либо металлические. Либо что-то плести. Здесь пока непонятно, как это будет делаться. Но потенциал этой идеи большой. Потому что люди любят ручные работы.

Что мы сейчас сделали?

Мы сначала провели «мозговую атаку» и записали интересные бизнес-идеи.

Потом просто сделали экспресс-анализ идей для бизнеса.

На самом деле на любой из этих идей можно заработать денег. Надо просто некоторые идеи довести до логического завершения. Конкретизировать, что мы хотим сделать. Некоторые нужно просто брать и делать.

Модели для зарабатывания денег

Есть модель классическая, которой я придерживаюсь.

Есть модель современная, которая буквально несколько лет назад появилась на просторах Интернета в России. Называется модель «бизнес-молодость». Идея эта очень простая. Собираются молодые, энергичные люди. Они платят за тренинг (за коучинг). Приходят со своей идеей и мыслями, которые у них есть. Бизнес-тренеры с ними работают около трех-четырех месяцев. Доводят их идеи до финансового результата. Быстро и профессионально. Им просто говорят: «Сделайте вот так, вот так и вот так, но не спрашивайте, почему. Делайте так, как мы вам говорим». Это современная тенденция. Она чем мне нравится? Она достаточно проста. Новичок просто доверяет своим наставникам. Он просто впахивается в свой проект на три месяца. Работает и получает корректный результат. Минус в чем? За это нужно заплатить сразу!

Я буду с вами говорить о классической модели. Это тот случай, когда у вас нет ресурсов (своих личных финансов или еще что-то). У вас есть один ресурс – время и желание.

Большинство людей (у них ресурсы ограничены) вынуждены идти по классической модели. Я буду рассказывать по классике. Я тоже шел по этой модели. Ее можно применить всегда. В любом месте. В любое время.

Понятны два метода?

Что дает современный подход? Он дает вам быстрый скачок. Промежуточных этапов (от метода проб и ошибок) практически нет. Показывается быстрая технология, как нужно быстро прийти к результату. Тебе говорят, какие нужно сделать фишки, какие нужно делать сайты, как продавать через Интернет, как находить клиентов. Новички, которые начинают по этой бизнес – модели работать, у них еще товара даже нет. Но у них уже есть клиенты, которые готовы купить этот товар. Осталось только найти товар, купить товар и продать его подороже. На этом заработать первые деньги. Поэтому эта идея достаточно проста и не требует много затрат.

Пример.

Как девочка-школьница заработала миллион за три года? Зовут девушку Эшли Коллинз. Американка. В 14 лет она создала сайт, на котором размещала бесплатные элементы графического дизайна. По типу сети myspace. Она выполняла все работы в стиле школьницы: сердечки, цитаты из песен любимых поп-певцов. У нее не было желания заработать денег. У нее было желание поделиться своим творчеством со сверстниками. Она создала свою страничку и сделала рассылку своим друзьям, одноклассникам, чтобы люди заходили и смотрели. Потом количество пользователей выросло. Людям нравилось ее творчество. Это были интересные рисунки, которые можно было скачать, вставить и использовать в своем программном обеспечении. Выросла аудитория посещения сайта. На сайт стали заходить рекламодатели, компании, заинтересованные в целевой аудитории из школьников. Ей предложили рекламные контракты (баннерная реклама, контекстная реклама). Она заключила контракт с Google. И стала получать доход от рекламы! За три года она заработала от рекламы миллион долларов. Теперь у нее семейный бизнес: мама помогает, друзья, подруги. Заполняют контекстом сайт. Размещают информацию, которая была бы интересна пользователям.

Модель бизнеса понятна? Вначале у девушки появилась идея. Она хотела делиться своими разработками, своими умениями и навыками. Она сделала простой сайт. Стала заполнять его интересным содержанием (контентом). Сайт приобретал популярность за счет того, что она его активно пропагандировала, рассказывала друзьям, знакомым, подругам. На него стали заходить большее количество людей. Появилась целевая аудитория, на которую можно

воздействовать. Этот сайт стал интересен для рекламодателей, компаний, которые производят товары и услуги для школьников. Они заключили рекламный контракт, и девушка стала получать процент с доходов с сайтов рекламодателей.

Это может сделать любой из вас! Создать свой сайт и выполнить такие же шаги.

Я жестко поступаю со своими слушателями и читателями. Я говорю правду.

Для того, чтобы создать свой сайт, нужно, чтобы у вас был дома компьютер и выход в Интернет. Вам даже не требуется платить денег за создание сайта. Вы набираете в Интернете бесплатные шаблоны сайтов или типовые модели конструкторов сайтов, или сайты, готовые «под ключ».

Я набрал в поисковике Яндекс. Нашел бесплатную платформу. Сделал тестовый рисунок и минимальный текст. У меня получилось. Придумал доменное имя. У меня появился адрес в Интернете, который я начал рекламировать среди друзей и знакомых. Я потратил 15 минут личного времени на создание своего сайта. Денег я не заплатил ни копейки. Шаблон бесплатный. Я начал работать, заниматься этим вопросом, смотреть, что я делаю неправильно. Я начал выполнять простые конкретные действия.

То же самое вы можете сделать!

В том числе на Facebook, в Одноклассниках, Вконтакте. Приглашать пользователей, которым интересна тема, в которой вы специализируетесь.

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.