

МАЙЯ ДРАГАН

бизнес-блогер @mayadragan, основатель 4 брендов одежды

БИЗНЕС на всю катушку

Как построить свое дело
без стартового капитала

Ты можешь все! Книги о финансах, бизнесе и карьере

Майя Драган

**Бизнес на всю катушку.
Как построить свое дело
без стартового капитала**

«ЭКСМО»

2021

УДК 005.5
ББК 65.290-2

Драган М.

Бизнес на всю катушку. Как построить свое дело без стартового капитала / М. Драган — «Эксмо», 2021 — (Ты можешь все! Книги о финансах, бизнесе и карьере)

ISBN 978-5-04-118128-4

Свое дело, запуск которого не требует больших денежных вложений, — это реально. Майя Драган, основатель четырех брендов одежды и сумок, рассказывает о подводных камнях и учит грамотному ведению бизнеса. Автор не понаслышке знает, как из 30 000 рублей сделать собственный бренд, приносящий более миллиона в месяц, и делится своими секретами с читателями. В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

УДК 005.5
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-04-118128-4

© Драган М., 2021
© Эксмо, 2021

Содержание

| | |
|-----------------------------------|----|
| Введение | 7 |
| Глава 1. Как найти дело жизни | 9 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 13 |



Майя Драган
**Бизнес на всю катушку. Как построить
свое дело без стартового капитала**

© М. Драган, текст, 2021

© Валерия Шалаевская, иллюстрации, 2021

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

* * *



Введение

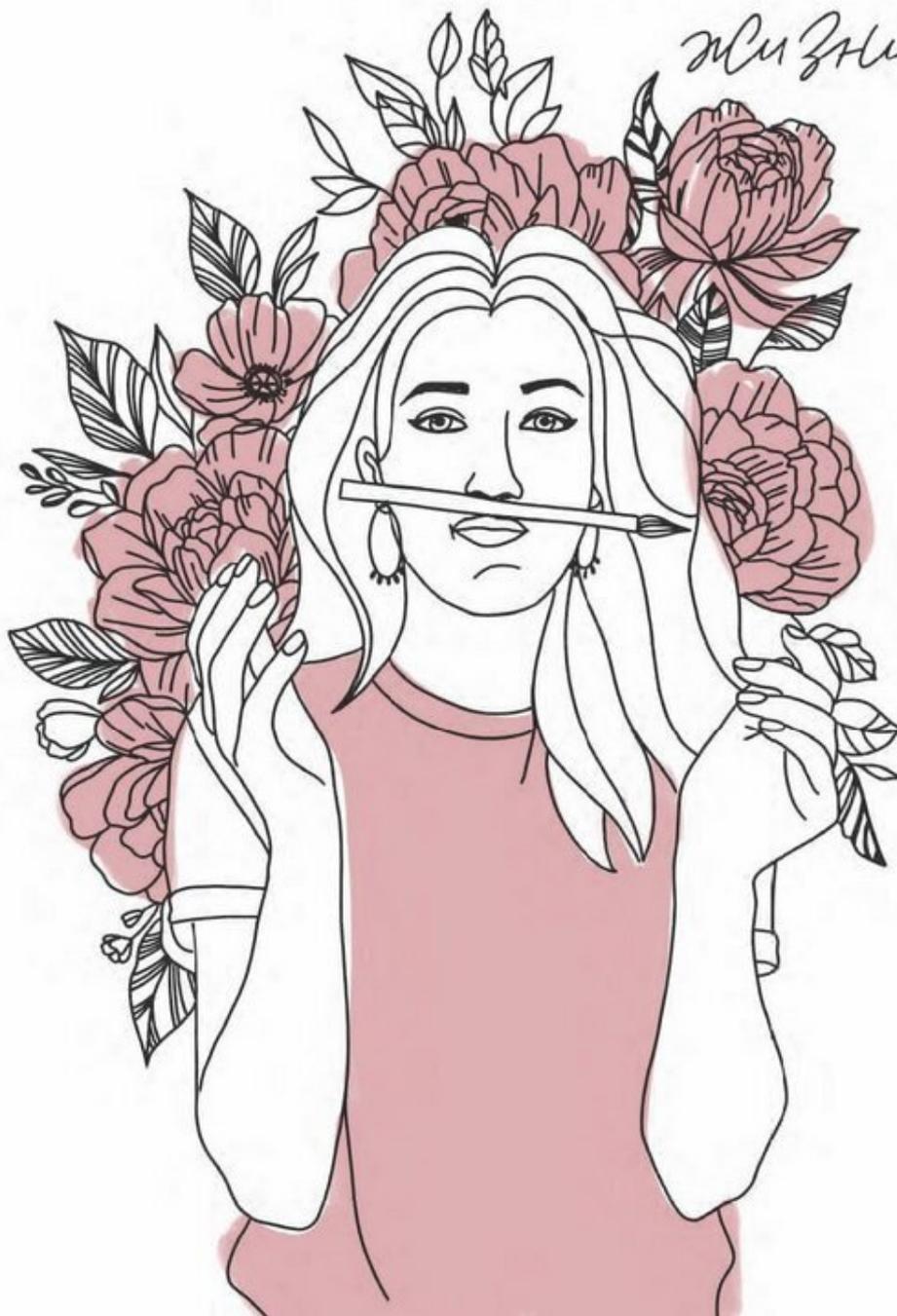
Мы можем стать теми, кем хотим быть, – вот что я поняла за четыре года ведения бизнеса. И это то, что должен усвоить каждый (по крайней мере, каждый из нас, желающий добиться успеха). И не так важно, чем этот успех измеряется: крутой машиной, просторной квартирой, высокой популярностью или способностью отказаться от внешних атрибутов успешного успеха и обрести гармонию внутри. В этой жизни возможно все. Неважно, в каком городе ты родился: большом или маленьком, с какого стартового капитала начал. Если у тебя есть две руки, две ноги и голова на плечах – в этой жизни ты можешь добиться всего, что хочешь.

У этой книги очень определенная цель: я хочу развеять миф о том, что без мужа-олигарха, богатых родителей и профильного образования невозможно построить дело своей мечты. Я верю в то, что где бы вы ни родились, кем бы ни были, сколько бы денег ни лежало на вашем счете, вы всегда можете начать и развить свое дело, обрести финансовую независимость и почувствовать твердую почву под ногами. Ведь получилось это у меня – значит, получится и у вас.

Когда я начинала свой путь в бизнесе, не было учебников и книг, которые помогли бы мне быстро создать продукт и грамотно выстроить процесс производства, уберегли бы от сложностей и провалов, ответили бы на мои вопросы, а их было немало. Что и говорить – я тыкалась наугад, как слепой котенок, набивала шишки, падала, поднималась и снова потихоньку шла вперед.

Надеюсь, эта книга станет для вас тем самым проводником, маршрутной картой, которая поможет избежать ошибок и ответит на все вопросы – даже те, которые кажутся наивными и очевидными крупным бизнесменам с большим опытом. На этих страницах собран мой опыт создания и масштабирования бизнеса – собственного бренда одежды. Я расскажу, как, вложив 50 000 рублей, шаг за шагом, без образования, четкого плана и опыта, вооруженная только идеей и мечтой, я построила компанию с ежемесячным доходом 1 миллион рублей. Безусловно, это не многомиллионная империя – пока... По сравнению с гигантами рынка мой бренд кажется чем-то местечковым. Но это лишь начало моей истории.

Как найти дело жизни



Глава 1. Как найти дело жизни

Меня часто спрашивают, как найти дело всей жизни. Наверное, вы думаете, что я со школы знала, «кем хочу быть, когда вырасту» и в школе вместо домашек и тусовок с одноклассниками устраивала мозговые штурмы над вырванным из тетради листочком, а по ночам составляла бизнес-планы? Разочарую, но нет. Я планировала окончить университет, найти работу по профессии и стать заядлой карьеристкой.

В 11 классе передо мной, как и перед любым школьником, остро встал вопрос выбора будущей профессии. Наверяд ли кто-то в 17 лет осознает, чем он хочет заниматься всю оставшуюся жизнь – то же было и со мной. Выбирая профессию, я руководствовалась определенными критериями: я хотела получить хорошее образование, которое в будущем гарантирует мне достойный доход, и мечтала уехать из родного города.

Я родилась и прожила первые 17 лет своей жизни в Улан-Удэ (столице Республики Бурятия). Несмотря на то что наш город нельзя назвать маленьким (все-таки это республиканский центр, где живет более 400 тысяч человек), мне всегда было в нем тесно. **Я мечтала о мегаполисе, где жизнь подчиняется бешеному ритму и открывает каждому море возможностей, которых нет у жителей провинции.**

Я заканчивала Бурятско-турецкий лицей, где училась с 7 класса, и у меня была достаточно сильная база для того, чтобы продолжить обучение в хорошем вузе. Лицей – самое престижное общеобразовательное учреждение в Улан-Удэ: там преподают высококвалифицированные учителя, обучение ведется на английском языке, ученики становятся призерами различных олимпиад. А еще лицей – это пансион: учащиеся живут там пять дней в неделю и отправляются домой к родителям только на выходные. Это, кстати, сыграло немалую роль при выборе школы: я стремилась к самостоятельной, «взрослой» жизни и, узнав, что ученики лицея живут в интернате, сразу захотела там оказаться.

Словом, у меня было неплохое среднее образование, и я собиралась продолжить свое обучение в лучших вузах страны. Сперва я предполагала (возможно, под влиянием одноклассников, большинство из которых рассматривали именно такой вариант), что поеду учиться в город-миллионник – выбор стоял между близким к нам Новосибирском и Москвой. Но вдруг передо мной открылась неожиданная перспектива: я познакомилась с выпускниками нашего лицея, которые после окончания 11 класса поехали учиться в Турцию. Они рассказывали, как здорово там жить, какие замечательные там университеты с высоким качеством образования. И я поняла: это оно!

Я мечтала посмотреть мир, о котором так мало знала. До отъезда в Турцию я фактически ни разу не была за границей, если не считать единственное путешествие в Монголию, куда я ездила сдавать вступительные экзамены как раз в турецкий вуз. Поехать учиться в другой город – это отличный опыт, но жизнь предлагала мне вариант интереснее: отправиться учиться в другую страну и окунуться в другой менталитет, язык, культуру. И чего скрывать – меня привлекал дружелюбный климат. В Сибири лето длится один месяц, а про суровые зимы можно найти миллион мемов в интернете. Выпадет ли мне когда-нибудь в жизни снова такой шанс? Я не знала, поэтому решила во что бы то ни стало воспользоваться этой возможностью.

Родители поддержали мою идею, и я начала готовиться. Я знала, что для поступления в турецкий вуз мне необходимо сдать экзамены на самый высокий балл, поэтому весь 11 класс я провела за учебниками. И это дало желаемый результат: я хорошо сдала вступительные экзамены и отправилась в свое первое в жизни захватывающее приключение.

Уезжать из своей страны, где все знакомо и понятно, всегда страшно. Тем более, когда едешь в полную неизвестность: не владея языком, не зная места, не имея там не то что родителей, которые всегда помогут и подбодрят, но даже знако-

мых. И тем не менее, когда я сидела в самолете и смотрела в иллюминатор на знакомое здание бурятского аэропорта, мне не было страшно, я жаждала перемен. Я чувствовала приятное волнение в предвкушении жизни, которая скоро сделает крутой поворот, и я, словно Элли из «Волшебника Изумрудного города», попаду в удивительную незнакомую страну.

Так началось мое путешествие в большой мир.

Маршрут предпринимателя

Бизнес – тоже своего рода путешествие в неведомую страну, где ждут взлеты и падения, препятствия и преодоление. В этом путешествии может быть трудно, но всегда очень захватывающе.

Как понять, что предпринимательство – это ваше?

Я бы назвала это чувством жжения. Если человек испытывает его, если он словно чувствует беспокойство и азарт оттого, что видит возможности, пока никем не реализованные, и при этом понимает, что хочет жить лучше, чем сейчас, у него определенно есть энергия на то, чтобы начать свое дело.

А если при этом перед глазами есть еще и пример знакомых или даже неких персонажей из соцсетей, которые пошли на риск и начали свое дело, то это может стать точкой опоры и подтолкнуть к действиям.

Но быть предпринимателем – значит уметь нести ответственность и идти на большие риски. На это пойдет далеко не каждый: согласно расхожему мнению, лишь 5 % населения Земли склонны к предпринимательству.

Вам кажется, что вы входите в те самые 5 %? Отлично! Самое время выбрать сферу. Предпринимательство – понятие растяжимое и многогранное: можно возглавлять гигантскую корпорацию с оборотом в сотни миллиардов долларов и представительствами во всех развитых странах, а можно арендовать крошечный павильончик на ближайшем перекрестке и менять набойки на туфлях. Оба – предприниматели. Но мало того что работают они в разных масштабах, они еще и работают в разных сферах: производство собственного продукта и оказание услуг.

Чтобы определиться со сферой, ответьте на несколько вопросов:

– Что я умею? Какой у меня опыт?

Допустим, у вас математическое образование, а вы собираетесь запустить бизнес, в котором вы не являетесь специалистом, например, продавать щебень. Это не дело вашей мечты. Вам просто нужен бизнес, который будет приносить доход. Но, ответив себе на вопрос о своих навыках и умениях, вы вдруг обнаружите, что могли бы, например, открыть школу ментальной математики для детей, и лично для вас это было бы намного понятнее и ближе, чем продажа щебня.

Так, в пандемию коронавируса был высокий спрос на антисептики и маски. С одной стороны, это быстрые деньги, но с другой – это проходящий тренд. И тут можно совершить большую ошибку, поздно начав, или же наоборот, купить некачественный товар, не разобравшись в продукте, и потом с большими потерями искать каналы сбыта.

– Что мне интересно? Что нравится?

Опишите хобби – то, чем любите заниматься в свободное время. К примеру, мне нравится сноубординг, и, возможно, я бы могла производить термобелье для сноубордистов или сдавать доски для сноубординга в аренду. Возможно, ваше хобби – это и есть потенциальная возможность для бизнеса.

– С какими запросами к вам обращаются окружающие?

Именно в этом может крыться ваша уникальность, которую вы привыкли воспринимать как нечто само собой разумеющееся.

Если вы шьете сами на дому, и у вас часто спрашивают, как сшить свитшот дочке или себе ночнушку, то вы можете продавать курсы, мастер-классы или выкройки по шитью.

– Есть ли у меня незакрытая потребность?

Именно так я нашла нишу для своего первого бизнеса: после рождения сына я искала удобную, качественную и стильную одежду для кормящих мам, но те варианты, которые были на рынке, меня не устраивали. Тогда я решила создать такую одежду сама.

– Будет ли моя идея приносить прибыль? Можно ли ее масштабировать?

Я бы выбирала бизнес по любви: это очень здорово, когда ты делаешь то, что любишь, и не воспринимаешь свое дело как работу. Но не стоит забывать, что бизнес – это в первую очередь про деньги. Деньги – это энергия. Не получая энергию взамен на свой труд, вы просто-напросто быстро перегорите. Поэтому ваша идея должна приносить прибыль и иметь потенциал масштабирования.

Именно поэтому я рекомендую отказаться от идеи продажи подделок, копий, реплик или же просто повторять за кем-то и копировать продукт один в один. Эти идеи нельзя масштабировать, и вырастить из них большой бизнес тоже нельзя.

Мало просто выбрать сферу. Необходимо как можно точнее решить, чем именно вы будете заниматься. Это называется сужением ниши. Тактика сужения поможет отстроиться от конкурентов и попасть в сердце своей целевой аудитории.

Например, просто заниматься детской одеждой – это сложно, так как рынок очень большой и высококонкурентный. Но если сузить нишу до детской одежды из натуральных материалов в стиле спорт-шик, то сразу появляется более четкая концепция бренда или магазина, и целевая аудитория подтягивается намного охотнее.

Нужно ли искать свободную нишу?

Думаю, нет. Если ниша пустая, и в ней нет конкурентов – это может быть тревожным звоночком: есть ли там вообще деньги?

Напротив, я считаю, что проще начинать с ниши, в которой есть конкуренция. Если есть конкуренция – значит, есть покупательский спрос. Иными словами: в нише есть деньги.

Изучив рынок, просмотрев конкурентов (сколько они продают, по каким ценам, какие комментарии и отзывы оставляют покупатели), можно сделать какие-то выводы о нише.

Не бойтесь конкуренции. Помимо того, что конкуренция демонстрирует интерес потребителей к продукту, она стимулирует развиваться и становиться лучше, интереснее для клиента, что, в свою очередь, напрямую влияет на увеличение прибыли.

Количество запросов на ту или иную нишу можно проверить в Яндекс. Wordstat или в GoogleTrends. Вбиваете предполагаемый запрос, выбираете регион и смотрите, сколько в поисковиках искали по этому запросу в месяц в конкретном регионе – удобно и полезно.

Мой путь

После окончания университета, в котором я училась на факультете «Защита окружающей среды», я покинула Турцию и поселилась в Москве. Мне очень хотелось найти хорошую высокооплачиваемую работу по специальности. Тогда пределом моих мечтаний была заработная плата 100 000 рублей и маленькая квартира в ипотеку.

Я устроилась на работу в турецкую строительную фирму инженером производственно-технического отдела с зарплатой 45 000 рублей. Мне нравилось работать там, но я чувствовала, что это не мое.

Помню день, когда я окончательно поняла, что все это не мой путь. Был осенний день, лил дождь, а я мерзла на остановке в ожидании автобуса, который довезет меня до метро, где я втиснусь в переполненный вагон и, сжатая со всех сторон еще не проснувшимися людьми, долго буду ехать до «Белорусской». Дорога до офиса занимала у меня полтора часа.

Я стояла на остановке под дождем и понимала, что я достойна большего.

Поворотным моментом стало для меня свадебное путешествие. Мы с мужем отправились на райский остров Бали всего на девять дней. Там было просто волшебное: солнце, белый песок, лазурный океан, любимый рядом. Казалось бы, начался новый счастливый этап в жизни – радуйся и лови мгновения.

Но каждый день, проведенный в этом невероятном месте, я плакала от мысли, что скоро придется возвращаться в Москву и тонуть в рутине: ежедневно тратить три часа на дорогу в офис и обратно, часто мотаться в командировки (в том числе заграничные, например, в Турцию и Южную Корею), да и положив руку на сердце тратить свою жизнь на работу, от которой у меня не горят глаза. Я никак не могла избавиться от тревожности и чувства неудовлетворенности. О, ужас: я находилась в особенном, магическом месте с любимым человеком, рядом с которым чувствовала себя самой счастливой женщиной на свете, и вместе с тем я была глубоко несчастна.

Я понимала, что это ненормально: трепетать от мыслей о будущем. Это была совсем не та жизнь, о которой я мечтала. И я решила, что пора действовать.

На тот момент у меня за плечами было два с половиной года опыта работы в найме. Но то самое чувство «жжения» не отпускало меня, и я решила, что раз я не могу найти на рынке место, где я хотела бы работать, я создам его самостоятельно.

Во мне с самого детства была предпринимательская жилка – в семь лет я заработала на карманные расходы, продав излишки урожая с яблонь в нашем саду. До 2014 года мои таланты никак больше не проявлялись, но я всегда знала, что не смогу «отсидеться» в найме всю свою жизнь. Я не знала, что именно мне делать, но в то же время понимала, что если не делать вообще ничего, то ничего и не изменится. И тогда я прыгнула в омут с головой: взяла кредитку мужа и оплатила обучение в «Бизнесе молодости».

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.