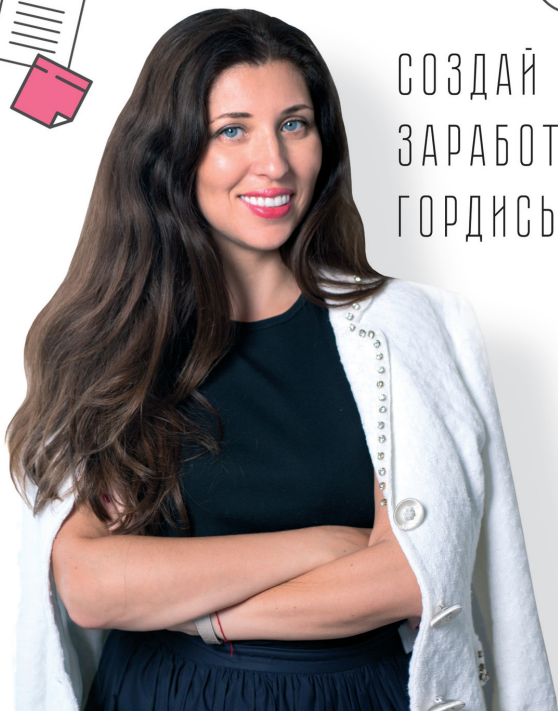




~~НЕ~~ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС



СОЗДАЙ
ЗАРАБОТАЙ
ГОРДИСЬ



Диана Фердман
Женский бизнес. Создай.
Заработай. Гордись
Серия «Женская школа»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=38625212
Женский бизнес. Создай. Заработай. Гордись.:
ISBN 978-5-906907-41-7*

Аннотация

Если вы когда-то задумывались о том, чтобы открыть свое дело, после прочтения этой книги у вас появится вдохновение, понимание, план действий и возможность раскрыть свой потенциал. Стать более богатой, независимой, войти в круг состоятельных и известных людей, найти достойного мужчину – все это станет реальностью, если вовремя осознать необходимость самореализации и сделать первые, возможно, самые важные в вашей жизни шаги в выбранном новом и удивительном направлении! Книга в этом – ваша лучшая подруга, которая всегда будет рядом, даст дельный совет, не позавидует, сохранит все секреты и откроется только тогда, когда вам будут нужны подсказки и мотивация для следующего шага.

Содержание

Отзывы на книгу Дианы Фердман «Женский бизнес»	5
Предисловие	9
Глава 1	11
Глава 2	17
Миф первый: Без денег ничего не откроешь	21
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Диана Фердман

Женский бизнес. Создай.

Заработай. Гордись

© Д. Фердман, текст, иллюстрации, 2019

© ООО «1000 бестселлеров», 2019

© ООО «Книжкин Дом», оригинал-макет, 2019

* * *

Отзывы на книгу Дианы Фердман «Женский бизнес»

В наше политкорректное время словосочетание «женский бизнес» звучит вызывающе. Однако я убежден, что женский бизнес существует и обычно сильно отличается от мужского. У него несколько другие цели, принципы и методы.

В книге Дианы Фердман я со многим не согласен. Но мне был очень интересен ее истинно женский взгляд на то, как владелец бизнеса должен выстраивать отношения с клиентами и персоналом. Причем это взгляд не просто женщины, но и успешного предпринимателя, делом доказавшего работоспособность своих идей. Особенно важным мне кажется опыт Дианы, связанный с созданием и развитием онлайн-сообщества, ставшего питательной средой для ее бизнеса.

Максим Поташев, математик, маркетолог, бизнес-тренер, магистр игры «Что? Где? Когда?»

Честно скажу, что если на полке книжного магазина я увидел бы книгу с подобным названием, то прошел бы мимо. Сразу бы решил, что появился в издательском мире очередной графоман, который нашел себе прибыльную нишу. Ну какая разница, кому адресована книга? Мужчинам или женщинам? Бизнес, он и есть бизнес! О нем написаны тысячи

томов. Бери и делай! При чем здесь «женский бизнес»?

Но, к моему счастью, я уже лет шесть лично знаком с Дианой, и мне было бы неудобно не прочесть ее книгу.

Как только стал читать, сразу понял, что, оказывается, я не прав в своих философских взглядах. Уже после прочтения предисловия и первой главы я понял, что женский бизнес не только имеет право на существование, но и действительно коренным образом отличается по самой своей сути от бизнеса мужского. К счастью или несчастью, но это два огромных континента, один из которых изучен почти досконально, а другой еще надо изучать и изучать.

В чем же реальная польза от этой книги? С моей точки зрения, у нее есть несколько неоспоримых достоинств. Практически все теоретические постулаты подкрепляются практическими результатами бизнесов, которыми занимается Диана.

При этом она приводит реальные примеры из своей личной практики. Мало того, она доказывает, что ее система имеет право на существование. Систему можно перенять. Это доказывают примеры ее учеников.

Диана реально доказала своими действиями, что у нее есть:

- успешное туристическое агентство;
- успешные сообщества в социальных сетях.

Все это приносит ей реальную прибыль. В настоящее время она еще и успешный востребованный бизнес-тренер. На-

деюсь, что она станет и успешным автором книг на тему женского предпринимательства.

Если к этому добавить, что она прекрасная мать двоих детей, у нее замечательные отношения с мужем, то остается только завидовать и жалеть, что не все женщины на нее похожи.

С моей точки зрения, ценность книги заключается еще и в том, что она разрушает определенные стереотипы. Диана на своем личном опыте доказывает, что бизнес можно начинать с нуля, практически совсем без денег и связей. Это все не голословные утверждения, а вполне аргументированные и проверенные временем рецепты успешного бизнеса.

Книга, конечно, для женщин, но мужчинам очень рекомендую ее прочитать.

Александр Шнайдерман, бизнес-тренер, маркетолог, автор книги «Партизанский маркетинг в туризме»

Очень полезная книга, и что важно – написана понятным языком, с массой практических примеров. Адресована она женщинам, но на самом деле многие советы универсальны, помогут и мужчинам.

Независимо от того, какие у вас амбиции, хотите ли вы бизнес на миллионы или просто обеспечить себе стабильный доход выше среднего, вы можете найти свое дело и начать с абсолютного нуля. Автор открывает множество путей, которыми можно прийти к цели, и все они действительно эф-

фективные.

Я сама женщина и уже более 15 лет являюсь предпринимателем, который как раз начинал с нуля. Рекомендую книгу всем, кто готов выйти из зоны комфорта и войти в увлекательный мир бизнеса. Встать на дорогу, которая при правильном подходе обязательно приведет вашу жизнь к лучшему!

Полина Правда, эксперт по позиционированию, предприниматель, автор книги «Бренд личности»

Предисловие

Наш мир считается миром мужчин. Они управляют, решают, строят успешный бизнес и, при необходимости, трансформируют его. Мужчины всегда на первом плане, а женщины, так уж повелось, отводится вторая роль.

Я утверждаю и, более того, я знаю: шансы на успех в бизнесе у мужчин и женщин не то чтобы равнозначны – у женщин их гораздо больше. Мы, женщины, не претендуем и не думаем претендовать на конкуренцию с мужчинами во многих аспектах жизни, но в бизнесе, простите, мы можем и даже должны играть с ними на равных и выигрывать. Удача на нашей стороне – так заложено самой природой. Природа не поставила перед женщиной никаких преград и подарила ей все: красоту, обаяние, безграничную власть над мужчинами. Чего стоят только наши знаменитые женские слезы, которые способны растопить даже каменное сердце? А наша открытость и жертвенность? Гордый мужчина с принципами не встанет на колени, а женщина, если надо, встанет, и вряд ли кто-то поставит ей это в укор.

Женщина умеет добиваться чего угодно, имея на руках все карты. Среди них есть и козыри – нескромные, но сильные: умение манипулировать, направлять, убеждать. «Бизнес и ничего личного» – так любят говорить мужчины. Женщины с ними согласны и в бизнесе пускают в ход любые

доступные им средства. Эти средства работают. Но как научиться ими грамотно распоряжаться? Как обнаружить их у себя?

Вы можете купить и прочесть несколько разных книг: истории успеха, работы по психологии, маркетингу, имиджмейкингу, пособия по открытию собственного бизнеса с пошаговыми инструкциями. В обилии такой литературы на вашей книжной полке нет и не будет ничего плохого – напротив, сплошные плюсы. Но возникает вопрос: зачем идти по длинному пути, когда есть короткий, но не менее удобный и эффективный? (Это, кстати, одно из основных правил успешного бизнеса.)

Короткий и удобный путь – книга, которую вы держите в руках. Это настоящая энциклопедия современной и успешной женщины, ориентированной на бизнес. В ней вы найдете ответы не только на те вопросы, что интересуют вас сейчас, но и на те, которые обязательно появятся в будущем.

Сможете ли вы назвать с ходу хотя бы одну книгу по бизнесу, написанную специально для женщин? А книгу по бизнесу, написанную специально для женщин, работающих в современных российских реалиях? Правильно, не сможете, потому что таких книг нет. Точнее, не было до недавнего времени. Теперь такая книга есть, и самое главное – вы взяли ее в руки, прочитали предисловие, а это значит, что дальше отступать некуда – только вперед!

Глава 1

Зачем женщине работать?



«Зачем женщине работать?» – вопрос, ответ на который зависит от множества причин. «Жизненная необходимость» – так ответят на него многие женщины. А как ответить на него тем, у кого в заработке денег очевидной необходимости нет? В течение последних и относительно благополучных для нашей страны лет мы стали замечать, что возвращаемся к патриархальным традициям: муж зарабатывает (вполне неплохо), женщина занимается домом и семьей. «Папа работает, а мама красивая» – не только забавная цитата из паблика ВКонтакте, но еще и реальное положение дел, которое женщину действительно может устраивать. Правда, это только до поры до времени. Даже у самой убежденной домохозяйки рано или поздно возникают мысли о социальной реализации. Неужели жизнь так и закончится на материнстве или кухне с салонами красоты? Такого рода вопросы, как показывает практика, возникают в самые неподходящие моменты – в кризисные. Отсутствие внятных ответов на них может стоить женщине душевного равновесия и даже здоровья. Спросите психологов и психиатров, они, кстати, вместо таблеток частенько прописывают женщинам лекарство под названием «выйти на работу». На какую-нибудь работу. И надо признать, что такой метод не лишен логики.

Человек счастлив, когда он приносит пользу семье, обществу. С этим утверждением можно долго спорить, но рано или поздно его придется принять. И именно момент его принятия может стать точкой отсчета новой жизни женщины –

счастливой и полноценной. Я точно помню, когда этот отсчет начался в моей жизни. Мне было 18 лет, когда в силу семейных обстоятельств я вынуждена была жить одна – учиться в университете и работать. В 18 лет я заработала свои первые деньги – 250 долларов, для 2003 года это было весьма неплохо. Мои эмоции, конечно, сложно было передать словами. Что-то между огромной радостью и ощущением полета, свободы – я впервые в жизни стала независимой. Незабываемое чувство, которое вдохновляет и мотивирует меня до сих пор.

Я работала и до, и после замужества. И я не знаю, как это – жить за счет мужа. Но, честно говоря, я и не хочу знать. С годами я поняла, в чем секрет моего брака – это отсутствие страха потерять мужа, лишиться его поддержки, чего так боятся многие женщины. У нас в семье полное равноправие, мы с мужем партнеры и друзья. А друзьям не указывают, куда идти, что делать, как одеваться, где отдыхать и так далее. Без ложной скромности скажу, что считаю наши с мужем отношения идеальными, но прекрасно понимаю: они возможны только при отсутствии материальной зависимости супругов друг от друга.

Предвижу возражения и сразу говорю, что независимость женщины не имеет ничего общего с оголтелым и утрированным феминизмом, протестом и, тем более, с отчаянием. «Сильная и независимая женщина» – не про 30 кошек и вишнишко в одиночестве, мужа-подкаблучника, или что там еще в нашем обществе любят связывать с этим понятием. Неза-

висящая женщина – это современная и счастливая женщина, уверенная в себе и в завтрашнем дне, не имеющая необходимости идти на компромиссы тогда, когда ей этого не хочется. Предвосхищая ваши опасения, скажу, что независимая женщина остается женщиной, «счастливой женой и мамой», если хотите. Ей ничего не мешает, и ее независимость не мешает никому и ничему.

Часто можно услышать, что женщине вообще не нужно работать. Что лучше бы ей заниматься другими делами: учиться, отдыхать, любить детей, командовать домашним персоналом, посвящать время саморазвитию. Есть и такое мнение: женщина может пойти работать, если ей так хочется, но от домашних обязанностей это ее не освобождает. Необходимость заниматься домашними делами часто становится камнем преткновения: женщина справедливо переживает, что не справится с нагрузкой, которая с появлением работы возрастет в разы. Она пасует и отказывается от намерения выходить на работу. Но это не тот вариант, который нам подходит. Я считаю, что домашние обязанности – труд неинтересный и неблагодарный. И так считаю не только я – посмотрите, как активно и бурно развивается рынок аутсорсинга. Сотрудники клининговых компаний в два счета справятся с уборкой, на которую женщина может потратить целый день. Профессиональные повара приготовят и доставят вкусный ужин для всей семьи. А конструкторы еды, которых сейчас великое множество? Наверное, слышали или даже

пользовались – вам привозят набор продуктов на неделю с рецептом, и вы можете приготовить блюдо за 20–30 минут. Развезти детей по многочисленным секциям и кружкам сможет автотакси. Удобно? Не то слово. Консервативные женщины возразят: если мы будем работать, то нашими детьми будут заниматься чужие люди – за деньги, которые мы будем зарабатывать, проживая лучшие моменты жизни не рядом с детьми. Но, простите, разве нервное простаивание в пробках по пути на кружок – это и есть тот самый лучший момент? Может быть, лучший момент – это прогулка с ребенком в парке в выходной день? Или чтение ему на ночь любимой сказки, разговоры по душам перед сном? Стоит задуматься.

«Нам дома комфортно» – утверждают некоторые женщины и не выходят на работу годами. Увы, я наблюдаю все это вблизи, на примере многих моих подруг: их домашний «комфорт» рано или поздно приводит к растянутым тренингам, неухоженности и, что самое страшное, к деградации. Хочу ли я поменяться с ними местами? Очевидно, нет. Мне, как работающей женщине, всегда есть куда пойти, где «выгулять» свои наряды. Это мотивирует, поддерживает, и тщательный уход за собой становится железной привычкой, второй натурой.

Наша общая распространенная ошибка: мы говорим «работать» и подразумеваем «вкалывать», «заниматься нелюбимым делом, мечтая об отпуске или о пенсии». Этот стереотип передается из поколения в поколение, но именно нам

выпал уникальный шанс наконец-то избавиться от него. Мы живем в период, когда работать можно не только для обеспечения семьи всем необходимым. Нет больше «надо» – есть только «можно». Можно заниматься самореализацией, созидать, помогать людям, менять их жизнь к лучшему. Эти и другие возможности открываются перед работающей женщиной, и не воспользоваться ими, на мой взгляд, преступление против собственной личности.

Вы знаете, какой ответ чаще всего люди дают на вопрос: «Работали ли бы вы при условии, что у вас – безграничные финансовые возможности и нет потребности в деньгах?» Они отвечают: «Мы бы продолжали работать». Уверена, что и вы, если подумаете и захотите быть честными с самими собой, дадите точно такой же ответ.

Итак, где-то глубоко в вашем сознании (или подсознании) появилась мысль: «А ведь было бы неплохо чем-нибудь заняться, открыть какой-нибудь бизнес». И эту мысль тут же готовы спугнуть предубеждения, страхи. Действительно, вокруг бизнеса витает немало мифов, и еще больше их витает вокруг женщин в бизнесе. Самое время их развенчать – окончательно и бесповоротно!

Глава 2

Три главных мифа о женщине в бизнесе



Как вы думаете, какие мифы окружают женщин в бизнесе? Какие самые распространенные? Не так давно я проводила очередной тренинг, посвященный открытию своего дела, и задала этот вопрос его участницам. Вот какими были самые распространенные ответы:

- «Для открытия своего дела нужно много денег».
- «Я ленива и туповата, ни в чем не могу быть хороша, и поэтому сидеть мне на найме всю жизнь».
- «Мы все мечтаем о миллионах, а свой бизнес их не приносит».
- «Успешный бизнес – это везение, а мне патологически не везет, и я даже боюсь начинать».
- «Все очень сложно с налоговыми, отчетами, я не справлюсь».
- «Бизнес – это большая ответственность, он лишает свободы. Я больше никогда не смогу спонтанно уехать в отпуск, на зимовку в Таиланд».
- «Занимаясь своим бизнесом, я не смогу уделять время семье, детям».

И это не просто ответы. Это «красные карточки», преграды к осуществлению мечты. Самое обидное, что эти преграды мы ставим себе сами. Статистика неумолима: 90 % людей мечтают открыть свой бизнес. Какой процент делает хотя бы какие-нибудь шаги в направлении этой мечты? Минимальный – не больше 3 %, как утверждают исследователи. И виной тому мифы, которые зреют в головах женщин.

Но мифы на то и мифы, чтобы их развенчивать, чем мы и займемся прямо сейчас. Рассмотрим самые распространенные из них.

Миф первый: Без денег ничего не откроешь

Если подумать, полная ерунда. Бизнес, безусловно, дело серьезное, скажу больше – нудное. У того, кто решил им заняться, должны быть определенные черты характера и некий дух авантюризма, готовность рискнуть, если нужно. Это первично, а все остальное, в том числе и деньги, вторично. Но, конечно, желательно. Приведу пример: мой позапрошлый тренинг по моему же приглашению посетила подруга. Тренинг был посвящен открытию собственного дела – к этой теме подруга всегда относилась скептически. Как и многие, она была уверена, что нужны деньги, много денег. Даже несмотря на то что она прекрасно знала мою историю, все равно оставалась при своем скепсисе. Подруга пришла на мой тренинг просто приятно провести время – после выступления был банкет с вином. Через два месяца она должна была вернуться на основную работу после декрета и ни о каком своем деле даже не задумывалась. После тренинга все изменилось: подруга не просто не вернулась на работу, а открыла свое дело с минимальными вложениями, и сегодня ее дело развивается семимильными шагами, чему я очень рада и чего желаю вам.

И еще пример, тоже личный. Поверите ли вы мне, если я скажу, что свой туристический бизнес открыла без копейки

денег, в прямом смысле – на костылях, после серьезной операции, да еще и с ребенком, которому было меньше года? Звучит жутко и не очень правдоподобно, но я не лгу. Дело было восемь лет назад. Уточню про копейки – это не преувеличение, а самый настоящий факт. Финансов на открытие своего дела у меня не было вообще. То есть ни рубля. Эта история достойна стать хорошим таким сценарием для очередной женской и слезоточивой мелодрамы. Итак, меня, беременную, уволили из банка (забегая вперед, скажу, что карма таки работает – лицензию у этого банка отобрали). Все, что мне оставалось сделать, – зарегистрироваться на бирже труда. Туда нужно было с определенной регулярностью ходить и отмечаться. Явившись для отметки в очередной раз, краем уха я услышала о встрече-семинаре, которую проводит Центр занятости населения города Москвы. Особенно меня заинтересовала тема встречи – получение субсидии на открытие своего дела для граждан, испытывающих проблемы при трудоустройстве. В список тех, кто такие проблемы испытывал, входили уволенные с военной службы, выпускники вузов, инвалиды и люди предпенсионного возраста (те, кому до пенсии оставался ровно год). Правда, это было еще во времена, когда на пенсию женщины выходили в 55, а мужчины – в 60. Но и тогда шансов устроиться на хорошую работу за год до выхода на пенсию было, мягко говоря, мало. Были в этом списке и матери с детьми до 16 лет – такие, в общем, как я. То есть на субсидию я могла рассчитывать

и поэтому поспешила навести справки. Оказывается, город предоставлял целых две субсидии: одна – 60 тысяч рублей, вторая – 327 тысяч рублей! Вы не ослышались. По курсу на 2011 год, когда разворачивались мои драматические события, это было что-то около 10 тысяч долларов. Фантастика! Но, конечно, не все было так просто: для участия нужен был хороший бизнес-план и соблюдение ряда условий после получения гранта. Конечно же, я все сделала и грант получила. Обращаю ваше внимание: получила без связей, без знакомств, имея абсолютно равные права и условия с остальными претендентами. Все, что мне потребовалось, – получить подробную информацию и предпринять действия. Вот так я и открыла бизнес без единой копейки. Если получилось у меня, то почему вы считаете, что это не получится у вас? Все проще, чем кажется. Действуйте! Отдельно рекомендую узнать обо всех вариантах поддержки малого бизнеса в вашем городе. Могу поспорить – вы будете удивлены!

«Деньги валяются на дороге, только успевай их подбирать» – то ли в шутку, то ли всерьез говорят некоторые бизнесмены. Соглашусь, что фраза звучит заносчиво, не без пафоса, но доля правды в этом утверждении есть. По крайней мере, если речь идет о деньгах на свой бизнес. Они действительно «валяются на дороге». Умейте разглядеть и поднять.

Вот вам список вариантов, где и как можно взять деньги на открытие своего дела:

1. Накопите нужную сумму своими силами – этот вари-

ант идеален, если вы хорошо зарабатываете. И даже если не очень хорошо, все равно можно попробовать. Очень удобны мобильные приложения российских банков с опциями типа «Копилка». Работают они следующим образом: со счета регулярно списывается определенная сумма на какую-либо цель – на отпуск, шубу, машину и т. п. Вы будете копить на открытие собственного дела. Просто подключите автоплатеж – 10 % от зарплаты. Всего год – и у вас уже будет первоначальный взнос на открытие своего бизнеса.

2. Проведите ревизию активов – продайте недвижимое или движимое имущество. Если оно у вас единственное, от совета воздержусь, так как это серьезный риск. Но решать, в любом случае, вам и только вам. Пример того, когда игра действительно стоила свеч, есть: моя подруга решила открыть бизнес, дело было 12 лет назад. Ей пришлось продать любимую машину – крутейший по тем временам джип. О своем решении она не пожалела и не жалеет до сих пор. Почему? Все очень просто: бизнес, в открытие которого она вложила любимую машину, стал успешным, и она смогла заработать на три новые машины, а также на отличный загородный дом.

3. Займите у знакомых – сколько у кого сможете.

Конечно, и здесь нужно осознавать, что вы идете на риск. Долг – опасная история для обеих сторон. Но есть ли смысл занимать у знакомых деньги, когда десятки банков предлагают кредиты на самых разных условиях? Развитие института

кредитования привело к тому, что у знакомых и друзей деньги в долг практически не просят, однако исключения есть. Возможно, ваша ситуация тоже попадает в разряд исключений.

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.