



Юлия Новосад

БИЗНЕС•МАМА
И КОМПАНИЯ С ОБОРОТОМ
500 МИЛЛИОНОВ В ГОД

Три года. Двое детей. Нулевые инвестиции

Юлия В. Новосад
Бизнес-мама и компания с
оборотом 500 миллионов в
год. Три года. Двое детей.
Нулевые инвестиции
Серия «Инстаблог»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57484824

*Бизнес-мама и компания с оборотом 500 миллионов в год. Три года.
Двое детей. Нулевые инвестиции / Ю.В. Новосад: АСТ; Москва; 2020*

ISBN 978-5-17-119733-9

Аннотация

В книге Юлия рассказывает о том, как прошла путь от обычной девочки из небогатой семьи до собственного бизнеса, который приносит миллионы. Она в подробностях описывает свою историю: людей, события, решения, сомнения, мысли, цели. Обозначает все, что ей помогло с нуля выстроить свою империю бизнеса.

Это откровенная исповедь читателю, которая не оставит равнодушным никого. А может, даже послужит мощной мотивацией, чтобы повторить путь Юлии Новосад...

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

От автора	7
Предыстория	11
Глава 1	18
1.1. Видение	18
1.2. Страхи	28
1.3. Ответственность	33
1.4. Цели	36
Глава 2	38
2.1. Бизнес-идея и SWOT-анализ	38
2.2. Миссия и ценности	48
2.3. Полезность для клиента, выгоды клиента	51
Глава 3	58
3.1. Ниша и позиционирование	58
Конец ознакомительного фрагмента.	64

Юлия Новосад

Бизнес-мама и компания с оборотом 500 миллионов в год. Три года. Двое детей. Нулевые инвестиции

5 причин прочитать эту книгу:

Уверенность. Вы давно мечтаете о своем проекте, но не уверены, что сможете. Бизнес – это намного проще, чем кажется.

Возможность. Думаете, что бизнес – это большие вложения. В книге история, которая началась с 10 000 рублей.

Идея. Не можете определиться, чем хотите заниматься, и что будет востребовано на рынке. Оформление бизнес идеи в эффективную бизнес-модель ждет вас внутри.

Баланс. Считаете, что свой проект – это пахать 24/7, и с детьми у вас не хватит времени. На примере увидите, как развивать стартап с двумя малышами, не перегореть и добиться ошеломляющих результатов.

Решимость. Вам больно, что близкие вас не поддерживают на пути к своему бизнесу. Вы поймете, что нормально стесняться, чувствовать неуверенность, но идти вперед и добиваться успеха. И что потом окружение и близкие будут

аплодировать стоя.

От автора

Давайте поиграем в ясновидение. Вы родились в стране, которой нет. Вас воспитывали в идеологии, которая ушла туда же, за страной.

«Ты должна быть хорошей девочкой, хорошо учиться и приносить четверки и пятерки, чтобы поступить в институт. Ты же не хочешь быть ПТУшницей?»

Вы получили нужное (кому-то) образование. Были такие печатные справочники по вузам, где можно было увидеть среднюю зарплату. Юрист, бухгалтер, менеджер – вот куда нужно идти учиться. Все эти художники/искусствоведы получают копейки!

И вы мерно зубрили математику или историю, чтобы поступить на бесплатное.

Диплом, первая, вторая работа... замуж пора выходить. Детей рожать надо молодой!

И вот вам 35, и все как положено: муж, дети, образование, двушка, работа белого воротничка... и вы вдруг понимаете, что нужна такая жизнь была кому-то другому. Галочки по списку правильности – done.

Теперь вам за 30, у вас прицеп из обязательств, а вы хотите начать жить своей жизнью в «таком» возрасте.

У вас объективно меньше возможностей, меньше времени, детьми надо заниматься... и либо сейчас, прочитав эту

книгу, вы просто трансформируете свое намерение в действие, либо закроете ее, «вернетесь на землю», сварите борщ по расписанию и посмотрите сериал перед сном. День за днем. Проживете «правильную» жизнь, вырастите, обуеете, выучите, пройдете через поле. Сядете в конце, вспомните путь, и тогда вы уже не сможете ничего изменить.

Перед смертью человек жалеет о двух вещах: что мало любил и мало путешествовал. Это же про свободу (путешествия) и про счастье (любовь).

Кем бы я была, если бы не свернула вниз по кочкам, будучи «под 30» с ребенком двух лет на руках и ангелом в животе? Каша, памперсы, обычная правильная жизнь?

Сейчас, оглядываясь на свою жизнь трехлетней давности, я не могу поверить. Как можно ТАК изменить все ВОКРУГ?

Мой коуч сказал: «Ты живешь жизнью мечты миллионов людей». Я хочу, чтобы мой читатель из мечты транслировал это в цель. Разница всего лишь на миг: цель – это мечта с обязательством. И тут нужно карабкаться, ползти, обдирать коленки. Но, черт возьми, вы даже не представляете, как это того стоит!

Я пишу это введение в пути: Тенерифе – Барселона – Доха – Денпасар. Лечу одна, детки остались с папой на Канарах, где они ходят в школу и сад: Мартину – пять, Оливии – два. В кабине бизнес-класса «Катарских авиалиний» тихо, вкусно. Я раскладываю кресло в почти лежащее положение, натягиваю плед из приятной шерсти. Обожаю эту возможность

всласть поработать в длительном трансконтинентальном перелете. Впереди бизнес-тренинг в Индонезии, для участия в нем я подписала платежку на 1 170 000 рублей. Я еду отдыхать, расти, развиваться и кайфовать. Точка Б прекрасная, не правда ли? Ниже, в первой главе я вам подробно опишу точку А. За три года до этого момента я не могла сидеть. Токсикоз был украшен острейшим гастритом. Овсяный отвар с медом на завтрак, обед и ужин. Мартину два года, без няни и сада. Муж на работе до 22:00. Небольшой декретный доход...

Могла ли я тогда представить картинку «сейчас» даже в самых смелых мечтах? Нет. Были ли у меня **ОБЪЕКТИВНЫЕ** возможности, связи, выходы и варианты? Нет. Была ли я до этого смелой покорительницей вершин, без наследия токсичного воспитания рожденных в СССР? Нет.

Я очнулась, открыла глаза, протрезвела, прозрела... я не знаю, как описать момент осознания: «СТОП. Это не моя жизнь. Я хочу иметь СВОИ цели и быть уверенной в себе. Я хочу настоящего признания, хочу успеха. Хочу финансовую независимость и свободу. Хочу реализовывать свою творческую сторону там, где у меня бабочки от процесса. Я хочу быть свободной, быть в балансе, быть мамой и женой, но не терять свое Я».

Эта книга не про бизнес-план, хотя и тут я постараюсь вам передать все знания и опыт. Книга про то, что я такая же, как все. И у вас тоже все получится. Это маленькие, очень

женские, легкие шаги к новой версии ЖИЗНИ, в которой вам приятно.

Эта книга не тренинг личностного роста, где написано: «Беги, бери, залезай в мусорку, если надо, и сделай». Потому что за пиком бывает выгорание. Тут про гармонию процесса и результата, про «быть в ресурсе, но добиваться».

Эта книга о тех самых граблях, которые вырастили мне приличный рог и на которые вам наступать не нужно.

Если вас все устраивает в жизни здесь и сейчас, закройте эту книгу. Она вам не нужна.

Но вряд ли вы бы взяли с полки «БИЗНЕС-МАМУ», если у вас не срезонировало где-то внутри. И да, я уверена, что прочтение этой книги в вас что-то изменит. Поэтому ПОСЛЕ ПРОЧТЕНИЯ СЖЕЧЬ. Шутка.

Просто не читайте, если не хотите задумываться и ломать свою норку комфорта.

Предыстория

Я родилась в Ленинграде, в самом северном мегаполисе мира. Из роддома меня принесли в общежитие Института советской торговли. Мама приехала из маленького уральского города со странным названием Туймазы получать высшее образование, папа – из Новосибирска учиться в аспирантуре. Там на почве студенческой любви зачали автора этого произведения, скоропалительно женились серой северной осенью, и 7 мая 1987 года появилась я.

Маму распределили шеф-поваром в пансионат «Ленинградец» и дали комнату в поселке Молодежное, на самом краю Курортного района Северной столицы.

Папа должен был строить карьеру профессора, и это была очень перспективная история. Но Союз дал трещину и таки раскололся. Доцентам в институте платили копейки.

Сколько я себя помню, мама всегда что-то предпринимала. Сначала она шила на заказ вещи по выкройкам из журнала «Бурда». В дефиците была не только одежда, но и сами эти журналы. Их проклеивали, чтобы не развалились, калькой, как и учебники в 90-х. Лет через двадцать, когда я выбросила эти журналы, мама на меня жутко ругалась!

Мама обшивала модниц поселка Молодежное. Потом мой дед из города Туймазы организовал там кооператив по пошиву одежды, присылал модные штаны с лампасами на реа-

лизацию. Папа шел по вечерам в санаторий «Черная речка» и продавал эти штаны отдыхающим.

Когда тема «сдулась», мама решила заниматься кондитерским производством. К этому времени мы обменяли нашу комнату в коммуналке на отдельную однушку на пятом этаже без лифта. В пять лет отроду мы гуляли одни, всем двоим, пока мама пекла первые торты и пирожные, чтобы сдать в ближайший продуктовый.

Тема зашла, и тогда производство вышло на новый уровень. Мама сняла цех в пионерском лагере «Заря», чтобы работать в большем масштабе. Делала все по-прежнему одна. Со временем бизнес немного менялся, менялись цеха, появлялись первые сотрудники, на смену корзиночкам с кремом пришло печенье курабье.

Каждое лето меня отправляли к бабушке в Новосибирск. Мы жили на даче, купались в речке, ели домашние помидоры «Бычье сердце» и пирожки со щавелем. Постоянно бегали босиком... Это были потрясающие каникулы. Но когда я стала старше и могла проводить в каникулы время одна без родителей, меня отправлять перестали... «Ну что тебе там делать?» – говорила мне мама.

Я пошла в среднюю школу № 447. На 1 сентября мама сшила мне сарафан из красного бархата, то ли из занавески, то ли из ее старого платья. Мы отмечали событие в ресторане, мне кажется, впервые в моей сознательной жизни.

Потом каждое 1 сентября я ждала ресторан, но его больше

не случилось.

Младшие классы школы почему-то располагались в одном из корпусов другого пионерского лагеря, и на завтрак мы ходили пешком в основное здание школы – 20 минут туда и 20 обратно.

Когда мне было 10 лет, неожиданно родилась Ника, моя младшая сестренка. Мы переехали в двухкомнатную квартиру. Папе пришлось уволиться из института, а маме погрузиться в уход за ребенком.

10 лет я была одним и любимым ребенком. Потом мне предложили мгновенно повзрослеть, так как появился другой маленький ребенок. Отношения в семье стали напряженные. Помню, как в тот период часто плакала одна в своей комнате. Кто в 90-е думал о психологии детей?

Когда мне было 13 лет, мама снова вернулась в активную работу, да так, что мне пришлось еще раз резко повзрослеть. На меня вдруг свалился весь быт: уборка, готовка. Частенько это накладывалось на обязанности сидеть с трехлетней Никой. Однажды родители привезли большой мешок огурцов, и мы вдвоем с малышкой насолили 20 трехлитровых банок.

В школе мы покуривали за углом и иногда пили водку. Если ты не в тусовке, значит, ты синий чулок и заучка. Учеба давалась мне легко, и поэтому, несмотря на постоянные двойки за поведение, мне удалось получить серебряную медаль.

В старших классах мы переехали в свой дом, в общем-то,

из-за затеи со стройкой маме и пришлось пропадать днями и ночами на работе. Я помню как сейчас, что однажды в моей маленькой голове сформировался очень важный вопрос: «Мама, работа же нужна для жизни. А у нас жизнь – ради работы!»

Видимо, коуч во мне не заинтересовал родителей.

Однако перенапряжение не прошло просто так. Мама слегла, у нее постоянно было высокое давление и панические атаки. Она боялась оставаться одна дома, и папе приходилось проводить время с ней. Бизнес растворился, и наступило безденежье.

Мы никогда не жили особенно в достатке. Да, у меня был компьютер. Но сапоги на зиму мне покупали один раз в два года. Одни сапоги на два года! Я помню каждую пару до сих пор!

Когда стало совсем плохо, то я начала копить на одежду. Мне давали 15 рублей на булочки в школе, но я умудрялась отложить половину. Очень хотелось быть как другие модные девочки! Иногда я покупала себе журнал «Космополитан», и это был большой праздник. Потом я их хранила, как «Бурду». Траты на одежду и внешность в нашей семье никогда не являлись важными. И, даже будучи очень взрослой, я стеснялась сказать маме, что иду на маникюр.

Я вставала в семь, в темноте питерской полярной ночи шла на остановку, ехала в автобусе в школу, покупала себе одну плоскую булку на обед, в 16:30 приезжала домой, дела-

ла уроки, смотрела телевизор и ложилась спать. И так продолжались дни, недели, месяцы.

Естественно, поступить мне нужно было на бесплатное. Я подала документы в модный ФинЭк и в тот же институт, в котором учились мои родители, – СпБТЭИ. Но экзамены совпадали по датам, и мне пришлось выбрать синицу. Как медалистка, я сдала первый экзамен на пять и с лету поступила.

Теперь уже я ездила на электричке из нашего пригорода в институт. У нас была очень теплая и добрая группа. Мы дружили и помогали друг другу в учебе.

Когда мне исполнилось 18, после первого курса, мои родители все-таки развелись. Вернее, мама ушла в новые отношения, прихватив с собой Нику и оставив меня жить вдвоем с папой. Позже, работая с психотерапевтом, я узнала, что этот период дался мне тяжело.

К этому моменту мама выздоровела и начала новый бизнес-проект. Мне даже купили подержанную «Ладу», и я была очень крута. На повышенную стипендию (1200 рублей в месяц) я могла покупать себе какие-то вещи. У меня появились новые друзья в институте. Я стала бывать в кино!

К концу второго курса мне так надоело вечное безденежье, что я твердо решила работать. Конечно, это была не первая моя работа: папа был заведующим кафе в пансионате «Восток-6», и с 14 лет я подрабатывала там официанткой в каникулы. Но теперь я хотела настоящую работу.

Рядом с Зеленогорском, в котором мы жили, в том самом доме были дорогие береговые рестораны. Я знала, что официанты там зарабатывают приличные чаевые. Я приехала на простенькое собеседование, и мне предложили выйти на пробный день!

Мама не поддержала меня. Нет, она была не против работы, но считала, что мой ум нельзя закапывать в тарелках. Тогда она позвонила своему знакомому, и меня взяли на стажировку в «Экспо-Тур». Это туроператорская компания, которая существовала до 2014 года. Мне дали рабочее место, наставника Л. и закинули во взрослый мир. Так, в 19 лет я оказалась в туризме.

Потом все годы в институте я работала и училась, каким-то образом получила красный диплом по специальности «экономист-менеджер». Встретила Алешу аккуратно после выпускного, вышла замуж, родила сына.

Не буду вам рассказывать о всех путях своей судьбы.

Я выросла в простой семье, в лихие 90-е. Я прошла бедность и всегда хотела жить по-человечески. К труду меня приучили с детства, и я никогда не боялась работы руками. У меня в окружении не было наставников и примеров настоящего успеха. Меня не растили лидером, не расчищали путь нигде и никогда. Но и особых успехов я не добилась. Жила, в общем-то, хорошо, но не более.

Эпоха юношеского максимализма давно миновала, я была женой и матерью. И все могло бы продолжаться так и даль-

ше, если бы не один поворот, которые изменил мою жизнь и саму меня на 180 градусов. И поворот этот мне подкинула не судьба – я сама, своими ногами встала, развернулась и пошла...

Глава 1

Фундамент

1.1. Видение

Вдох-выдох, вдох-выдох. Солнце возле экватора даже в феврале стоит так высоко, что я жмусь к стенам отелей. По спине стекает капля, щекочет пониже лопаток... каждый день после обеда, когда Мартин засыпает от сладкой детской усталости, я надеваю шорты, кроссовки, обвиваю живот специальным поясом с фляжками питьевой воды и бегу вдоль океана свои 10 медитативных километров. Первый километр дается легко, второй-третий-четвертый почему-то кажется противным, становится душно, и лень подступает и шепчет: «зачем тебе это, детка? Смотри, туристы в сладкой неге потягивают ледяной “Вердехо”, а ты, малышка, зачем-то все себя напрягаешь».

Нет, я бегу, чтобы думать, крутить в голове каждый день одни и те же мысли. В ритме вдох-выдох очищается разум, я вхожу в состояние глубокого покоя и жду ответов от подсознания.

Что меня так тревожит?

Мартину недавно исполнилось два года. И мы снова зиму-

ем на Тенерифе, каждый день, когда я просыпаюсь и открываю окно, я вижу солнце, океан. Мы надеваем легкую приятную одежду, сандалии и идем гулять по набережной или на пляже строим песочные замки. И куличики, я больше люблю куличики. В обед мы готовим суп со щавелем или борщ с ботвой. На рынке, где канарские фермеры продают свой круглогодичный урожай, всегда можно купить жирный пучок зелени за один евро. Базилик пахнет на пять метров вокруг, и у меня от этого помутнение рецепторов в носу. А для Мартюньки я покупаю свежую свеклу с длинной и сочной ботвой. Борщ – его любимый суп.

Потом, пока ребенок спит, я и иду бегать.

За радостью идеального дня я понимаю, что скоро закончатся мои 90 шенгенских дней, а потом и время беззаботного декрета. Мне нужно будет «ходить» на работу. Моего долгожданного сына будет воспитывать Мариванна из младшей группы. Я в дождь, снег, полярную питерскую ночь и промозглый питерский март буду снова и снова загружать себя в машину, ехать на работу час-полтора, потому что партнеры, сотрудники, операционные процессы не работают без моего носа так, как нужно. И я ощущаю только одно: Я НЕ ХОЧУ ТАК ЖИТЬ.

А как ты хочешь жить, детка?

Наш разум имеет одно свойство. Он следует за тем, куда мы сами его ведем. Замечали, что когда вы задумываетесь над похудением, то на дороге замечаете именно те билборды,

на которых красуется реклама спортзала и других помощников в обретении фигуры мечты?

Но когда вы думаете: «НЕ ХОЧУ, НАДОЕЛО, УСТАЛА ОТ ЭТОГО», то есть из отрицания, то ваш разум подкидывает что-то вроде: «ДЕПРЕССИЯ, СИНДРОМ ХРОНИЧЕСКОЙ УСТАЛОСТИ» и прочее.

Поэтому я бегу и создаю картинку сладкого будущего, мою идеальную картину. Мы живем на Тенерифе, я работаю удаленно, часа четыре в день. По вечерам мы гуляем вдоль океана и заходим поужинать пиццей. У меня есть доход, который позволяет мне чувствовать себя уверенно и свободно для простой и скромной канарской жизни. Сколько? 2000–3000 евро.

Я не трачу полжизни на дорогу на работу и занимаюсь любимым делом, которое мне доставляет удовольствие, я могу позволить себе реализовать свою творческую сторону. Живу в балансе: семья – работа – я. Делаю свою работу с любовью и получаю за это искреннее спасибо. Где-то рядом с Мартином сидит маленькая сестричка. Во время пробежек картинка обрывается многочисленными деталями. Много позже я узнала, что эта картинка называется ВИДЕНИЕ и что это видение – РЫЧАГ достижения успеха. Что есть правила, по которым нужно это видение прописывать.

Почему я начинаю книгу на такой оторванной от приземленного понятия «БИЗНЕС» вещи, как идеальная картинка жизни? Что-то из эзотерики, про карты желаний и прочую

магическую фигию, так вам кажется?

Когда вы идете к успеху, то будьте готовы не к немецкому автобану без единой кочки. Это проселочная дорога, где взлетаешь и падаешь, где застреваешь в грязи, сам залезаешь под машину, чтобы ее вытащить. Это не про деловой костюм и шпильки, это про многорукого шестипала. И я вам обещаю, что в какой-то момент, и он будет не один, вы захотите послать весь этот бизнес к чертовой бабушке. Но выйти и хлопнуть дверью, написать заявление об увольнении и через две недели навсегда забыть об этой работе вы уже не сможете.

Это видение будет тем рычагом, инструментом, лопатой, который соберет вас из растекшейся по полу тряпочки, поставит на ноги, поможет засучить рукава и вылезти из этой лужи, чтобы идти дальше.

Это будет ответ на вопрос: ну и зачем мне вообще все это нужно?

Это картинка «одного прекрасного дня», первый пазл, который я сложила на пути к успеху. И это дается не легко. Знаете, когда вы приходите на работу, вам понятен путь роста и развития. Это карьера, видение – ваша позиция босса или лидера по продажам с окладом огого.

А тут, в бизнесе, тебя кидают в бочку с молоком, и ты не понимаешь, куда плыть. Мозг активно сопротивляется. И поэтому я снова и снова бегу, вхожу в свою медитацию и рисую картинку.

Вторая причина, которая может быть следствием первой, – это САМООРГАНИЗАЦИЯ И САМОМОТИВАЦИЯ. Видите ли, у вас не будет босса. Он вас не наругает за просранный, простите, дедлайн, за опоздания, поэтому вы можете подольше поспать, а в итоге проспать до обеда. Здоровый уровень стресса на рабочем месте создает нужную производительность, и в самостоятельном плавании вы можете слишком расслабиться. И именно видение будет вашим маяком, жажда достижения – боссом. Страстное желание достигнуть ВИДЕНИЯ поможет вам в САМООРГАНИЗАЦИИ.

У нас с мужем (здесь и далее я буду называть его Алешей) были друзья – пара, которая занималась бизнесом. Они приезжали к нам в гости, когда мы жили за городом, жарили шашлыки, пили винишко. Часто бывало, что утром им надо было ехать и заниматься делами. И меня всегда удивляло, как можно подзабить на свой бизнес, на «утром важная встреча» и проспать до 14:00? До обеда, Карл! В итоге с бизнесом у ребят что-то не пошло, были одни долги, достижений не случалось, как и дохода, который бы позволял хотя бы раз в год съездить в отпуск. К слову, занималась эта пара продажей металлопроката. Вдохновляет? Поэтому ваш проект, ваш бизнес должен быть любимым делом. Но об этом позднее.

Я знаю, вам будет сложно. Даже так, ВИДЕНИЕ – самый

сложный шаг. Если вы его нарисуете во всех красках, то придется к нему идти. Иначе вы впадете в депрессию, вы всегда будете помнить ЕГО, но, живя не В НЕМ, будете ощущать неполноту.

Вы будете активно сопротивляться, откладывая этот шаг на потом, чуть высокомерно вздыхая, давать оценку: «Не важно, фигня, мелочь. Давайте уже конкретно: что делать, чтобы по бизнес-классам разъезжать и на карточке шесть нулей? А тут все про какое-то видение. Ближе к делу, хватит воду лить!»

Но вы же видите, какое количество бизнесов открывается и спустя некоторое время закрывается. Или существует в формате «самозанятость» для владельца, где фактически предприниматель тащит на себе все или многое, устает и о миллионах уже давно забыл. Потому что, дорогая моя читательница, бизнес – это намного глубже, чем бизнес-план. Поэтому купите себе красивую тетрадь или освоите google docs (этот навык вам пригодится потом очень сильно) и напишите свое **ВИДЕНИЕ**, ради которого, если нужно, можно и в избу, и на скаку.

А еще на каждый шаг я подготовила для вас чек-лист, памятку, называйте, как вам нравится. Вы можете скачать, распечатать и заполнить по пунктам этот чек-лист создания своего идеального видения, подшить в красивую папку и идти к следующему шагу.

Видение – это то, как вы хотите жить через три года. Почему три? Это мечта, и она должна быть масштабной, но осуществимой. Если вы сформируете видение на год, то не сможете «взлететь» в нем достаточно высоко, мотивация будет не такая сильная. Вам нужно иметь точку Б, в которую очень хочется прийти. И вы начнете строить свою карту пути, стратегический план движения, и там будут цели, через которые вы ведете линию. Цели – это промежуточные остановки на пути к мечте. И от цели к цели вы будете писать план достижения новой. Так получается система «мечта – цель – план». Так что давайте описывать мечту! АМ-БИ-ЦИ-ОЗ-НУ-Ю!

Вам помогут антицели. Что вас больше всего бесит? Квартира эта маленькая, тесно. Надоело спать на диване в гостиной, хочу спальню! И гардеробную комнату. Смотрите, как легко из антицели появляются штрихи на картинке идеального видения.

Не стесняйтесь разгуляться на том, что вас бесит. Можно сюда и президента написать, но проще будет сменить страну. Хотя оно, может, того и стоит?

Начните с бытовых мелочей, с которыми вы привыкли справляться. Но стоит ли оно того?

Моя бабушка – очень деятельная натура. О, сколько всего она умеет, в каких бытовых условиях соберет вам торт вашей мечты. Когда я приезжаю в Новосибирск, мы едем на дачу, где туалет на улице, я понимаю, как много сил она тратит на преодоление бытовых неудобств. Приготовить и помыть по-

суду там – целый аттракцион на полдня. Моя бабушка – потрясающая. Она родилась еще до войны, выросла в годы репрессий, в бедности. Она воспитана так, она приспособливается и преодолевает, и с ее потенциалом у нее отлично выходит! Но я задумываюсь: а если бы она просто сменила фокус внимания? Тратила бы силы не на то, как в сложных условиях сделать дело, а на то, чтобы ИЗМЕНИТЬ ЭТИ УСЛОВИЯ?

И тут я хочу рассказать притчу. Мужик в лесу пилит дерево тупой пилой. Вспотел, устал, но много часов пилит и пилит. Проходит мимо другой мужик и говорит:

– А почему ты не пойдешь и не наточишь пилу?

– Мне некогда, видишь, мне надо пилить.

Приподнимитесь над своей жизнью и посмотрите сверху. Найдите все, что вам не нравится. Найдите идеальные варианты. И создайте эту картинку.

- Где вы хотите жить?
 - Какой он, ваш дом?
 - Как проходит ваш день, неделя, месяц?
 - Во что вы одеты?
 - Расскажите про детей в вашей картинке. Может быть, они ходят в частную школу?
 - Как проходят ваши выходные?
 - Как часто у вас отпуск и как вы его проводите?
 - Что вы хотите себе позволять? Лабутены или массажи?
- Очень важно, чтобы вы описывали видение не из принци-

па «для семьи и мужа», это должны быть ваши, очень эгоистичные, настоящие критерии. Не «свозить семью на море», а «я летаю на море с мужем и детьми два раза год, и еще пару раз летаю на девичники где-нибудь в Европе, гуляю по узким мощеным улочкам, дегустируя вина на винодельнях одна, без мужа и детей». Все, что для кого-то другого является вашим долженствованием и воспринимается сознанием отрицательно. И потом вдруг появится мысль: ну зачем я тут убиваюсь ради них (мужа, детей, родителей), которые все равно не ценят? Делайте это **ДЛЯ СЕБЯ**.

Я для себя отдала детей в частную школу, я кайфую, когда смотрю на Мартина и Оливию в форме, когда прихожу на элитные дни рождения его одноклассников и общаюсь со статусными родителями. Да, это мне обходится в сумму более 1000 евро в месяц, но для себя любимой не жалко.

И помните, что деньги – это не мечта, а средство ее достижения. Поэтому суммы в видении писать не надо!

Шаг 1

Видение должно быть амбициозным, эгоистичным, достижимым теоретически, даже если практически пока вообще непонятно, как это сделать.

Если вам сложно начать описание идеальной жизни, то посмотрите на те аспекты вашей ежедневной жизни, которые вам не нравятся. Например, вы теряете два

часа на дорогу до работы. В этих аспектах пропишите идеальный вариант: я работаю дома или в уютном коворкинге в 5–10 минутах ходьбы.

Вы давно мечтаете, чтобы в офис поставили нормальную кофемашину? Ее туда же, в видение!

Раскрасьте картинку, представляя каждый момент, – внутри вас девочка должна улыбаться.

Не идите за навязанными шаблонами. Мне лабутены не нужны ни за какие деньги, я в сандалиях на плоском ходу гуляю. Ничего не должно быть для галочки. Только то, что вы действительно хотите. То, что в вашей уникальной системе ценностей действительно важно. Для этого представьте себя в аспекте видения, прочувствуйте эмоции и точно решите, нужно ли вам именно это.

1.2. Страхи

Я хочу поменять работу, заниматься любимым делом, переехать жить на Тенерифе... Когда я четко проговаривала внутри себя эту фразу, я сжималась в одну маленькую точку. Да как ты это сделаешь? Это же смешно! Ты что, можешь написать заявление на увольнение и хлопнуть дверью?

Я знаю, что в ближайшем будущем я вернусь в Петербург. Там меня ждет не обычная работа, а компания, в которой я учредитель, а мой партнер – моя мама. Компания работает через пень колоду, принося минимальную прибыль. Моя должность, скорее роль, – коммерческий директор. Когда-то, до рождения сына я легко открывала дверь крупных компаний и выигрывала тендеры. Я думала, что подготовила себе прочную почву для декрета.

Мартин родился в декабре, а в мае с нами разорвал контракт самый крупный клиент. Официальная версия – ротация поставщиков. В приватном разговоре по телефону Д., наш куратор в компании, сообщает: «С момента твоего ухода в декрет компания не справляется».

В июне наступает кадровый кризис, и из коммерческого директора я превращаюсь в универсального солдата. Моя младшая сестра помогает сидеть с шестимесячным Мартюней, а я встаю в 5:30 и уезжаю на работу. И я иногда чищу картошку, мою посуду, стою за кассой, что-то отвожу в ка-

честве водителя... Наша цель – выполнить задачи всеми силами. Я все время куда-то бегу, суечусь, я в жутком стрессе. Я понимаю, что недалёковидность руководства без меня, деструктивные отношения с персоналом привели к этой ситуации. В этот период я худею на несколько кило и расшатываю свою нервную систему.

Мартюня – грудничок, и я не хочу и не могу выходить на работу полноценно. Продолжаю частично делать свою работу, но выращивать компанию и брать новые проекты я не могу. Мы продолжаем потихоньку терять контракты, ухудшать положение. И через два года после родов я получаю свой «голый» условный оклад 40 000 рублей.

Так вот. Сейчас я вернусь в Россию, и мне нужно будет что-то делать.

Что делать? Работать, развивать проекты, выигрывать тендеры, а значит, плотно погрязнуть в постоянной занятости. Ребенок уже подросток, и за ним уже не спрятаться.

Просто уйти с такой работы невозможно. Во-первых, я учредитель, и в компании лежит не один «мой» миллион. Во-вторых, мой партнер – мама. И я вроде как хочу ее бросить по своему эгоистичному желанию.

Никаких путей адаптировать свою деятельность в этой компании к удаленной я не вижу, как бы я ни ломала себе голову.

Мне страшно. Очень-очень. Возможно, смотря на мой образ сейчас, складывается впечатление, что мне всегда было

море по колено. О, нет. Я люблю нагнать себе страху.

Наверное, у вас при взгляде на свое видение тоже поджилки готовы трястись.

Плохая новость в том, что страх всегда сопровождает на пороге крупного скачка вверх. Ребенку ужасно страшно, когда его начинают рожать. Страшно идти на экзамен, чтобы поступить в вуз. И на собеседование на крупную должность идти страшно. А уже тем более тогда, когда вы решили заняться БИЗНЕСОМ! Изменить свою жизнь!

В общем, тут кто кого. Страх тебя, или ты страх.

Я решила, что начну двигаться в своем направлении. Буду делать маленькие шаги, без резких движений, которые пока мне сделать страшно. Я зарегистрировала аккаунт Baby Travel Club в Инстаграме и начала писать, не бросая компанию. Но и идти в ее развитие не стала, продолжая выполнять ту же рутинную работу и получая так же мало.

Чего я боялась? Как мне удалось изменить вектор развития жизни, невзирая на страхи?

Легкий способ борьбы со страхом – И ЧТО? Такой способ подойдет к легким ограничениям, стесняшкам, беспричинным блокам.

- Я зарегистрирую аккаунт, и все узнают о нем в рекомендованных. И что?
- Я была директором отдела, а теперь буду шапочки вязать, это не солидно. И что?

Тяжелая артиллерия борьбы со страхами:

- Посмотреть ему в глаза, то есть сформулировать на бумаге максимально точно.
- Найти позитивную историю, как у других людей или у вас в прошлом получилось его преодолеть. Например, Джорджио Армани продал машину и занял денег, чтобы в возрасте за 40 выпустить свою первую коллекцию. Вы еще думаете, что в вашем возрасте поздно начинать бизнес?
- Написать варианты подстраховки по каждому страху.

Женщины в бизнесе по своей природе ведут себя не так, как мужчины. И не стоит себя ломать! Мы хотим быть спокойными и уверенными в своих действиях и не бросаемся в омут с головой. Мы созидатели, а не завоеватели. И поэтому нам гораздо комфортнее иметь подстраховку при любом исходе. Многие мамы пробуют свои силы в бизнесе во время отпуска по уходу за ребенком. Подстраховка в виде рабочего места, на которое можно вернуться через три года, если вдруг не пойдет, помогает спокойно попробовать себя в появившееся свободное время.

Так же и я, решив изменить свою жизнь, не хлопала дверью, а просто начала росо а росо (исп. мало по малу) делать новое дело, не бросая при этом старое.

Мне было комфортно знать, что пусть и небольшую сумму, но я буду получать каждый месяц. Что запасной вариант капитально вернуться обратно в компанию есть.

Увольняться ли вам с работы или нет? Решать вам. Может

быть, вашей подстраховкой будет муж, а может, и нет. И об этом мы поговорим в следующей главе.

Забегая вперед, скажу, что 31 декабря 2017 года, через полтора года после описанных событий моя старая компания умерла естественной смертью, хотя ни одного рубля я так и не забрала из своей доли. Я отпустила ее и свои деньги. К тому моменту я уже зарабатывала около полумиллиона в месяц и даже перевыполнила план своего трехлетнего видения за какой-то год с небольшим.

Шаг 2

Выпишите все страхи, которые вы ощущаете, прокручивая видение. Не ищите их там, в картинке будущего. Они есть сейчас, в этом моменте, когда вам нужно будет делать шаги к выстраиванию своего бизнеса. Проработайте сейчас все страхи, которые можете.

1.3. Ответственность

Что скажет Алеша?

По первым двум пунктам вы могли подумать, что я мать-одиночка. Почему мне важно оставлять свой доход в семье, где есть муж и он «нормальный»? Почему я думаю столько о своей работе?

Алеша, пожалуй, самый строгий критик в моей жизни. И, как правило, перед принятием решения я всегда советовалась с ним. Или с мамой. У большинства из нас есть свои авторитеты. Мы носим мысли в своей голове, как деток под сердцем, мозг анализирует идеи, шаги лучше самого современного компьютера, оценивая миллион факторов и аспектов. И вот, когда мысль разукрасилась мельчайшими подробностями, вы приносите на суд авторитета ее, роднулечку.

– Дорогой, я хочу уйти с должности директора по техническим вопросам фабрики кухонь и открыть магазин сережек в Инстаграме. Да, моя зарплата в 100 000 рублей очень достойная, но я устала от этой работы до панических атак. Я не хочу больше. Я думаю, что через полгода смогу выйти примерно на такой же доход. И сейчас мне надо снять полмиллиона с нашего депозита на первоначальные закупки и оформление.

– Да, милая, ты должна заниматься тем, что тебе нравится. Ничего, что мы проживем ближайшее время на мой оклад

сварщика в 40 000 рублей.

Поймите, что вы продумали свою идею намного глубже, чем выдаете ее своему авторитету. Он ее не думал сотню бессонных ночей! Он видит вершинку айсберга и должен дать вам оценочное суждение. Делать или нет? И это будет для вас решающим событием для того, чтобы сделать свой выбор? Почему все жены, пытаясь изменить СВОЮ жизнь, идут советоваться с мужем и принимают решение, исходя из того, ЧТО ОДОБРЯЕТ МУЖ?

Страхи могут быть белые, синие, красные. Но отдельным особняком на этом поле кочек стоит ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

И я всегда побаивалась ее. Когда вы получаете одобрение от авторитета, вы делите ответственность. Перекладываете ее часть. Это очень удобно. Если не учитывать тот факт, что именно так вы проживаете не свою жизнь.

Именно так я в 28 с половиной лет осознала, что я не на своем месте и что так жить я больше не хочу.

К этому времени с Алешей мы прожили уже немало лет вместе, и я знала, что примерно он скажет про мою идею. Алеша – скептик, козерог, окопавшийся плотно в земле и не желающий поддерживать полет чужих фантазий.

И тут случился самый крутой поворот моего поведения, изменение паттерна, после которого с невероятной скоростью моя жизнь стала меняться и раз за разом приходить именно туда, куда действительно, по-честному хотела всей душой. Я перестала обсуждать свои решения с авторитетами

и стала принимать их полностью сама.

Нет, я не ушла от мужа, я просто стала другой женой.

Я пришла к Алеше не советоваться, а рассказать о своем решении, которое я уже приняла...

Шаг 3

Окончательно повзрослейте и поверьте в себя.

1.4. Цели

Итак, я знаю, как я хочу жить. Я понимаю, что Алеша и мама не будут в восторге от того, что я решила жить, как хочу. Я осознаю, что это не очень им удобно. Мне страшно, потому что впереди меня ждет много неизвестностей. И я, используя свои подстраховки, буду мягко, по-женски двигаться к **ЖИЗНИ МОЕЙ МЕЧТЫ**.

Чтобы видение осуществилось, нужно что-то делать. Нужно встать с дивана и куда-то пойти. Но куда?

Эти точки для навигатора на карте – цели. Цель отличается от видения тем, что она имеет более конкретный характер, максимально измерима и ей можно поставить понятный и достижимый дедлайн.

Я хочу переехать на Тенерифе, работать удаленно часа четыре в день, занимаясь своим любимым делом. Мне нужен доход 2000–3000 евро.

Да, это не назвать глобальным видением на три года. Но тогда я еще многого не знала.

Сейчас мое видение выросло. И несмотря на то, что ту жизнь мечты я уже давно создала, я развиваюсь дальше, и мне нужны новые ориентиры.

Тогда я разбила видение на цели:

- Найти то дело, которое я буду любить всей душой, и придумать бизнес-идею, как развивать его удаленно с минималь-

ными инвестициями (тогда у меня не было накоплений и был страх потерять деньги, а на тот момент у меня были текущие минимальные доходы). Дедлайн – две недели.

- Написать бизнес-план, как я за 6–12 месяцев выйду на доход 2000–3000 евро в месяц. Дедлайн – 1 месяц.
- Работать усердно и выйти на этот доход в срок.

Следующими целями стало получение вида на жительство в Испании, переезд, аренда квартиры моей мечты, кабриолет. Но пока мне нужно было осуществить первые три цели, и я начала поиск бизнес-идеи.

Шаг 4

Посмотрев на свое глобальное видение, выделите первые основные цели (исчислимые, конкретные), которым можно поставить понятный обозримый дедлайн. Например, если ты хочешь в идеальной картинке жить где-то в доме на берегу Средиземного моря, то целью станет выбор места и аренда подобного дома на 2–4 недели в обозримом будущем – 3–6–9 месяцев. Когда там начнется лето? Найдите похожие варианты на сайте [airbnb.com](https://www.airbnb.com), запишите сумму, которую нужно заработать, и дедлайн по бронированию. Маленькие, но конкретные цели, к которым вы знаете, как подступиться.

Глава 2

Создаем концепт бизнеса

2.1. Бизнес-идея и SWOT-анализ

Что же мне придумать, предпринять, чтобы добиться целей?

Я хотела идти из ЛЮБВИ. Именно любовь к процессу была для меня важнее всего. Я настолько устала делать все из долженствования, что готова была на полнейший и безоговорочный дауншифтинг, лишь бы быть в ресурсе, в творчестве, в любви к делу. И только от одного процесса бабочки просыпались, усталость улетучивалась, глаза загорались и мысли бурлили. Путешествия!

Эти сладостные полуночи, когда я листала фотографии отелей на букинге. Этот азарт охотника в поиске дешевых билетов, это ощущение выигрыша в лотерею от найденного тура!

Еще до начала путешествия, во время поисков того самого, я погружалась в ощущения, восторг ожидания отдыха не менее крут, чем восторг самого путешествия. Это как будто ты примеряешь наряд в магазине, ощущаешь себя в том самом платье, фантазируешь, какие серьги будут на тебе и как

ты встретишь на празднике ЕГО, того самого. Ой, девочки, часто эти фантазии намного круче того, что будет в реальности. Ведь в действительности на отдыхе нас ждет ротавирус, неубранные тарелки в заполненном ресторане, опоздавший самолет... предвкушение всегда идеальное.

Еще в студенчестве мне удавалось накопить (вы же помните, что я могу копить даже с 15 рублями) и найти самые горячие поездки в мире. Незабываемые две звезды на севере Гоа, на третьей линии от моря без кондиционера. Трешка в Тунисе, четвертый этаж без лифта...

Однажды мне позвонила одногруппница днем, накануне майских праздников: «Юля, есть отказной тур, 350 долларов с человека на 10 дней, вылет сегодня ночью. Полетели?» — «Летим!»

Какая там была клубника на простеньком шведском столе! Как мы залетали в 17-градусное Средиземное море!

А этот январский Египет? Впервые, когда я попала в отель на «все включено», с огромным номером, ворохом развлечений... мне казалось, что я попала в рай! Контраст с моей жизнью в России, в те самые 18 лет, был такой яркий, что уже тогда я твердо решила путешествовать как можно чаще!

Тогда я была знойной брюнеткой (красила волосы в оттенок «темный шоколад» в ванной перед зеркалом), носила майки секси с открытой спиной, найденные моей тетей в секонд-хенд, и ощущала себя крутейшей туристкой в мире.

С мужем, до появления Мартина, мы летали достаточно часто. Как правило, я долго ныла и уговаривала Алешу поехать хоть куда-то, когда «надо делать дела». Но мы успели побывать и в кучке европейских столиц, и на Карибах, и в Азии, я уже не говорю про стандартные Кипр и Грецию. Тогда я впервые попала в шикарные отели, потрогала тот самый сказочный мальдивский песок. Поднялась на Эмпайр Стейт Билдинг в Нью-Йорке, попробовала креветок размером со свинку, «Дом Периньон» и прочий разврат.

С Мартюнькой мы летали по меркам тех лет часто. В свои два года мой сын уже в третий раз грел свою сладкую попку на Канарах всю зиму, встретил Новый год в Лондоне, поплавал в капитанской рубке прогулочного баркаса на Кипре, поймал коксаки в Турции, впервые упал с дивана в Финляндии. Он знал, что такое ротавирус, как выпасть из прогулочной коляски в Барселоне, и прихватил футбольный мяч с праздника на холме Вилла Боргезе в Риме.

Я была социально активна, общительность лилась из мамы Юли во все стороны. Если бы меня не сдерживало стеснение, то я, скорее всего, выстроила бы активную блогерскую карьеру. Но блоки и страхи тогда имели сильную власть над мной, а окружение не понимало и не поддерживало. О таком вообще нельзя писать в соцсетях! Так же часто говорят бабушки, мужа и закадычные подруги?

В моем инстаграм-аккаунте набралось около 1000 подписчиков. Помню, как проснулась знаменитой. Я написала ста-

тью про зимовку на Тенерифе, отправила в один паблик в Инстаграм и забыла поверить, что ее выпустят в свет. Нет, наверное, боялась поверить.

Однажды утром я взяла свой айфон, первый в жизни айфон, и увидела 50 новых подписок. Пятьдесят. На меня. Пятьдесят моих новых фолловеров, которые пришли после вышедшей статьи. Это было одной из отправных точек уверенности в себе. Я интересна!

Мамочки смотрели на толстощекого малыша на берегу океана и часто писали мне в директ. О, вы же знаете, сколько страхов у молодой мамы, тем более бабушки вокруг чаще всего твердят: «До трех лет нечего дите таскать! Родили, вот и растите как положено!»

Мамочки повторяли, как мантру, одну и ту же фразу: «Раньше, когда мы путешествовали с мужем, я вообще ни о чем не переживала! А теперь, когда с нами малыш, мне нужно предусмотреть столько моментов!»

И я легко советовала не ехать в Рим, если ребенок не переносит тряски в коляске, там же везде брусчатка. Возьмите лучше Барселону, там даже большинство станций метро оснащено лифтами – не придется таскать коляску по лестницам. И тротуары намного комфортнее!

Вот чем я могу быть полезна людям!

Итак, я люблю путешествовать, я имела опыт работы в туроператорской компании, я могу быть полезна для мамочек,

которые хотят комфортного отдыха с детками. И люблю Инстаграм, а работа через соцсети позволяет продавать продукт удаленно!

Это был эффект БИНГО!

Вот так, во время очередной пробежки медитативных километров по набережной в Лос Кристианос, в один миг, как сковородкой по голове, подсознание выдало мне ответ на запрос, который я крутила и крутила в сознании. Сложно передать, как это произошло. Эта мысль так ясно и четко вдруг возникла в голове, как будто была там давно.

BABY TRAVEL CLUB!

Даже название пришло в один миг!

Инстаграм-турагентство, даже так: инстаграм-турагент. Я буду одна вести аккаунт, работать с клиентами, замыкать все процессы. Это будет мой маленький мир, моя работа, мое хобби. А еще это был уникальный проект, и я точно знала: на него есть потребность!

Шаг 5

Вам нужно сформировать бизнес-идею, ядро, концепцию вашего бизнеса. Это сложный творческий процесс. Формула удачной идеи: любовь к делу + потребность у потенциального потребителя. Мало любить мастерить фрукты из полимерной глины, еще нужно, чтобы на них был спрос.

Что вам должно помочь? Ответы на вопросы.

Про любовь:

- Что я люблю делать больше всего на свете?
- Что я готова делать даже бесплатно?

Про потребность:

- За каким советом и помощью обращаются ко мне друзья и знакомые?
- Что из окружающего пространства меня не устраивает, что я уже изменила или хотела бы изменить?

Тут стоит рассказать про мамочку двух пар двойняшек, которая изобрела надстройку на детские кровати, чтобы ребенок не мог выпасть, перекинув ногу через бортик. Запатентовала и превратила это в бизнес. Стала успешной и богатой.

Ричард Брэнсон, основатель компании Virgin: «Начните с вопроса, что вы можете сделать для того, чтобы сделать вашу собственную жизнь проще и легче?»

Я призываю вас не изобретать новый велосипед. Посмотрите на услуги, которые можно улучшить. На продукты, которые сделают жизнь чуть проще. Салоны маникюра с обслуживанием в четыре руки здорово экономят время, например.

Одной из сильных практик, которая будет помогать вам не только сейчас, но и в будущем, является SWOT-анализ.

Вы играючи проводите таковой, когда планируете ужин. Вы смотрите на возможности (что там в холодильнике завалось?), оцениваете свои сильные стороны (что я умею готовить хорошо?), помните про слабые стороны (вечно у меня подгорает что-то?) и про угрозы (если я сделаю любимые тефтели мужа, то он все съест и на завтра ничего не останется).

SWOT-анализ представляет собой систематизацию материала, которая позволяет сделать неожиданные выводы, идеи.

	Положительные факторы	Отрицательные факторы
Внутренние факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
Внешние факторы	Возможности	Угрозы

Не задумывайтесь, пишите туда все! Ищите все возможности в вашем окружении, в тех жизненных процессах, где вы сейчас активны.

Один из примеров:

Анна, моя подруга, родила сына и решила поехать зимовать на Пхукет. Ей было скучно лететь одной, и она решила собрать мам-единомышленников. Сначала это был кэмп на некоммерческих началах. Спрос и интерес аудитории был активный. Потом Аня нашла на Пхукете новый кондоминиум, договорилась с ним на проценты с аренды, добавила сервисы для мам (памятки, чаты, скидки от различных компаний, например, по доставке творога, взяла няню в детскую комнату), развивала и улучшала пакет услуг. Так вырос большой и прибыльный проект Phuket Moms Camp.

Нет экспертности?

Вполне возможно, для осуществления бизнес-идеи вам нужно будет пройти какое-то обучение. Даже скорее всего. Если вы захлеб читаете книги по детской психологии и чувствуете, что могли бы помогать мамам улучшать свою жизнь, улучшать отношения с детками, но у вас нет соответствующего образования, тогда вы можете получить дополнительное образование психолога.

Или вы можете найти квалифицированного специалиста, который станет вашим экспертом, и упаковать услугу интересным, более удобным и полезным образом.

Например, автор одного из известных в Инстаграме проектов Ольга выучилась в США на детского сомнолога – спе-

циалиста по улучшению детского сна – и создала компанию Sleep Expert, помогающую мамочкам в любой точке мира улучшить качество жизни за счет нормализации сна ребенка.

Если в первой части этой книги нужно было заниматься приятным мечтательством, то на этом этапе у вас, скорее всего, возникнут множественные возражения. Если вы находите множество объективных обстоятельств, которые мешают сгенерировать или выбрать одну из бизнес-идей, то просто примите это: ваш мозг сопротивляется. Ему уютно в комфорте, и он ищет, за что зацепиться, чтобы не делать. Вы можете просто изменить мышление. В фокусе внимания держите решение вопроса, как преодолеть преграды! Не искать причины не делать, а искать способы сделать в любой «объективной» ситуации!

Бывает, что бизнес-идея кажется вам немного сумасшедшей, и вы сомневаетесь в востребованности. Ответы на вопросы о ценности для вас размыты. Или вы примерно определились, но у вас муки выбора между двумя вариантами. Как же протестить идею на спрос?

Первичный анализ можно провести через статистику поисковых запросов. На начальном этапе простая проверка частотности запросов может помочь вам выбрать более удачную идею. Вязать пледы или шапки?

Наглядный видеоурок на эту тему вы найдете по ссылке:



<https://julynovosad.getcourse.ru/lm1>

2.2. Миссия и ценности

В основе бизнеса должно быть что-то большее, чем создание машинки по производству денег.

Когда я наполняла аккаунт @baby_travel_club, я хотела показать мамам, что с детьми можно и нужно путешествовать, что такие поездки могут и должны быть комфортными и безопасными, приносящими удовольствие. Миссией ВТС был и остается максимально комфортный и интересный отдых мам с маленькими детьми.

Миссия – это смысл существования вашего бизнеса.

Миссию дополняют ценности компании – набор правил, нравственных и деловых принципов.

Для меня ценностями стали бескомпромиссное качество услуг, очень внимательное отношение к клиенту, тактичность, пунктуальность, аккуратность, дотошность, удобство и простота для клиента. Это столпы, принципы для каждого процесса в ВТС.

Например, что было бы, если бы я или моя помощница отправляла договор не простым письмом почты России, а заказным. Представьте, пришел почтальон с заказным письмом, не застал хозяев дома и кинул уведомление на получение в отделении почты в ящик. Моя мамочка маленького ребенка должна идти на почту. На ту самую почту России, с очередью за пенсией. Пешком, с ребенком, или искать место

для парковки. Ей же это совсем неудобно! А обычное письмо всегда просто кидают в ящик, и его так же просто оттуда достать.

В сервисе, который строился на моих ценностях, клиенту спокойно, он чувствует себя уверенно, не переживает, не получает дополнительных проблем.

Если вы хотите делать кондитерские изделия для детских праздников на заказ, то вашей миссией может стать создание праздников, на которых не просто вкусно и красиво, но полезно и безопасно для всех деток, в том числе с пищевой непереносимостью, деток веганских семей и т. д. Не лишайте ребенка красивого праздника с тортом, мы сделаем торт полезным, основанным на ваших пищевых принципах.

Еще одним важным аспектом является ценный конечный продукт (ЦКП) – это то, что вы производите. Например, дворник «производит» чистые улицы. Его ценный конечный продукт – чистые улицы. У каждой компании и сотрудника есть свой ценный конечный продукт, который они производят.

Моим ЦКП был комфортно прошедший отдых, поэтому я выбирала не максимально прибыльный тур для клиента, а самый удачный по компоновке. ЦКП важнее денег!

В этой части книги мы с вами говорим о фундаменте бизнеса, и чем он крепче, тем выше вы сможете построить на нем небоскреб – свою компанию.

Как часто я встречала девушек, которые пренебрегали

этими постулатами бизнеса. Н. пришла ко мне на обучение турагентскому мастерству, когда боролась с депрессией и паническими атаками. Она была очень успешной бизнес-мамой, продавала металлопрокат. У нее была шикарная квартира, внедорожник за множество миллионов рублей и дырка в душе.

Шаг 6

Пропишите миссию, ценности и ЦКП.

2.3. Полезность для клиента, выгоды клиента

Слово «полезность» я узнала на лекции по экономической теории, на первом курсе института. У нас был удивительный преподаватель, К. «Зеленые», немного стесняющиеся студенты заходили в большую лекционную аудиторию, рассаживались за длинные парты в своей простенькой одежде. Парты пахли лаком, который накладывали слой за слоем с тех времен, когда училась моя мама. Кое-где лак вздувался в пузыри, и внимательный студент отрывал верхушку. Образовывалась ямка, которую невозможно было не обвести шариковой ручкой. Вуз был совсем не дорогой и не престижный, мы все были примерно одинаково бедные, без выпячиваний каких-то брендов, или знаковых вещей, или дорогих внедорожников на парковке. Мне было легко, я была не хуже, а примерно как все.

В аудитории пошла первая переключка, К. поднимала глаза на каждое имя и фамилию, останавливала на секунду свой пристальный взгляд и шла дальше. Мы не умели конспектировать, поэтому К. громко говорила: «Записываем!» – и диктовала, заботливо повторяя слова. Почти как школьный диктант.

На следующей лекции К. перестала называть фамилии и имена, отмечая студентов молча. Глаза в список, глаза на-

верх. А если кто-то из сотни слушателей шумел и мешал, то К. спокойно и очень уверенно говорила: «Миша, потише, пожалуйста».

После первой лекции К. знала всю сотню студентов в лицо и по имени! Гениально?

К. закладывала нам понимание экономической теории на уровне интуиции. Этот базис настолько глубоко отпечатан на моих извилинах, что я до сих пор помню подробности. Сейчас у бизнес-тренеров я никогда не слышу этого понятия, хотя именно полезность объясняет покупательское поведение и формирует цены.

Полезность – это тот кайф, который дает продукт. Польза не равна полезность. От курения один вред, но полезность выйти из офиса на улицу после разборки с шефом и затянуться – огромна. Я не курю уже почти девять лет, но отлично «понимаю» полезность – про ощущения удовольствия от использования продукта и услуги.

Второй фактор ценообразования – ограниченность, эксклюзивность.

Почему бриллианты стоят так дорого? Чем так глобально отличается кайф от того, надели вы кольцо с фианитом или с природным бриллиантом? Обладанием эксклюзивностью.

Если вы планируете создавать продукт своими руками, например делать стрижки, отшивать платья, то обязательно давите на эксклюзивность, ограниченность ресурсов (возьму еще не более двух заказов на эту неделю), тогда сможете

ощутимо поднять цену. Это важно, потому что при ручном труде ограничен объем продукта, и при его ограниченном количестве вам надо получить максимальную сумму оплат. Но помните про ЦКП, миссию, создавайте действительно уникальные вещи, ценные!

Концепт ВТС все дальше зрел в моей голове. Какие же выгоды, ощутимую полезность я дам мамочкам? Почему они должны выбрать меня как своего турагента? Выгоды должны быть очень наглядными, не размазанными по тарелочке, вроде «качественная работа с клиентом, подбор туров по всем параметрам». Ребята, это просто норма работы турагента, как норма повара приготовить вкусно, норма няни не орать на ребенка.

Это одна из главных ошибок – базовые ценности, нормы стандартного сервиса озвучивать как уникальные выгоды.

Поскольку создание платформы бренда – процесс не последовательный, а матричный, то в какой-то момент у вас может появиться ощущение каши. Вот, например, сейчас я говорю про уникальные выгоды, и только в следующей части мы поговорим об уникальном позиционировании.

Я искала интуитивно те точки, по которым я буду убеждать мамочек: «Покупать туры и отели нужно у меня!»

И тогда я создала провалившийся в будущем концепт.

Вы, может быть, думали, что увидите в книге пластмассовую куклу Барби. Помните беременных Барби? Живот кру-

тится, и я могла сделать свою куклу пузатой, а потом, вытащив пластмассового бесполого младенца, прокрутить живот, создав в мгновение идеальный плоский пресс.

В жизни и бизнесе так не бывает, детка.

Я горела идеей, разукрашивала ее со всех сторон. Я искала то, что максимально круто поможет нашей мамочке отдохнуть, прямо суперпуперски.

Кто может лучше всех выбрать район, пляж, отель? Ответ лежит на поверхности. Местный житель! Да не просто житель, а русская мамочка, говорящая на родном языке, с родным менталитетом, со схожими жизненными проблемами! Мамы-инсайдеры, живущие постоянно на курортах, должны помогать с выбором отеля и тура!

Железобетонная выгода, которую никто бы не смог переплюнуть. Но она разбилась о реальность.

Наша мамочка хотела сразу подбор по Криту, Родосу, Майорке и Кипру. В каждом первом случае.

Я снова вздыхала и думала, как же внедрить эту выгоду мам-инсайдеров.

Мы стали размещать посты от таких мам и от меня, я консультировалась с инсайдерами, но подбирала все сама. Сейчас эта важная идея у нас реализована в виде чатов, где мамочка-инсайдер консультирует мамочку-туриста по всем вопросам после покупки тура.

– А смогу ли я купить монобанки «одной узнаваемой марки» в магазинах у пляжа Ката на Пхукете, или лучше взять

запас с собой в чемодан?

– Монобанок у нас вообще нет!

Конечно, выгоды были и есть и в других аспектах. Купить у нас продукт можно так, что вы даже не заметите процесса покупки. Кто любит стоять на кассе в ожидании очереди?

Уложив малыша, мама присядет рядом с мужем на вечерний сериал.

– Дорогой, ну давай уже забронируем все на наш отпуск. Я уже и отель выбрала, и перелет.

– Ну, бронируй, если уверена.

Мама берет телефон, открывает мессенджер и пишет своему менеджеру:

– Похоже, мы готовы забронировать. Что нам для этого нужно?

– Фото ваших паспортов и минимальная предоплата 5000 рублей любым удобным способом: на карты основных банков, на расчетный счет, наличными или эквайрингом.

– У меня карта Сбербанка, можно туда? Бегу фоткать паспорта.

– Да, конечно, вот номер.

Минут через десять мамочка получает сообщение:

– Ваш тур забронирован, утром вышлю вам все подробности.

Папа еще не успел допить свой вечерний пивасик...

Шаг 7

Прописать полезность и выгоды для клиента покупать у вас.

Ах да, в вашей нише ничего не придумать, снова те самые объективные обстоятельства!

Вот, например, все банки предлагают примерно один и тот же продукт. Но только мой любимый Олег Тиньков сделал банк, в котором 99 % действий я могу сделать, не выезжая из Испании. Поменять номер телефона, подключить новые продукты и услуги, отказаться от ненужных. Взять кредит на миллионы без визита в банк!

Именно отсутствие ощутимых выгод, понятной полезности либо плохо донесенные через коммуникации до потенциального потребителя выгоды и полезности являются ответом на вопрос: «Почему у меня не покупают?»

Вы создаете действительно классную услугу, очень крутой продукт. Публика в соцсетях аплодирует стоя. Вы стартуете продажи... но их нет. Как же так?

Потребитель расстается с деньгами только тогда, когда точно знает: мне это надо сейчас. Мне нравится тот шикарный пляжный комплект с туникой в пол, я искренне аплодирую дизайнеру, но именно мне это не надо, так как с детьми в нем неудобно. Мне нравится, но не сейчас, а когда я планирую поездку на море.

Создайте максимально ясные, применимые характеристики сейчас, чтобы потом, когда вложите силы и время в свой стартап, не было болезненного разочарования от низких продаж...

Глава 3

Платформа бренда

3.1. Ниша и позиционирование

Если в главе 2 мы начали строить фундамент успешного бизнеса, то это пока был этап котлована. А сейчас мы зальем железобетонную плиту. Кстати, даже на этапе котлована продают квартиры в будущем доме. И уж тем более ставят щит с планом строительства, заявляют об этом на сайте застройщика. Эта метафора совсем не случайна.

Когда я сформулировала твердое желание построить инстаграм-турагентство, то, перешагнув через смущение, стала о себе заявлять. Для стеснения была тысяча причин, но я понимала, что вернее и эффективнее сразу выйти за дверь комнаты комфорта и рассказать о себе миру. Я сделала рассылку среди друзей с просьбой рассказать о моем проекте на своих страницах. Конечно, не все, но некоторые откликнулись. Я писала, что начала заниматься турагентской деятельностью у себя в аккаунте и рассказывать друзьям и знакомым. И друг моего мужа стал первым клиентом. 20 марта 2016 года я «запилила» первый пост в новом аккаунте в Инстаграме, а уже в апреле Денис попросил подобрать ему семейный тур в Гре-

цию. Поездка на две недели, на двоих взрослых и двоих детей, в хороший пятизвездочный отель обошлась ему в 350 000 рублей, моя комиссия составила 14 %... я заработала 50 000 рублей! Пятьдесят тысяч рублей!

Алеша удивился и немного поверил в меня. Я же порхала!

Именно продажи, когда ты чувствуешь востребованность проекта, создают восторженное ощущение. Когда вы будете продавать впервые, потом переходить от одного рекорда к другому, вы будете ощущать себя победителем. Вас будет поднимать вверх, вы будете наполняться энтузиазмом. И дело не в деньгах, по сути. Так измеряется успех вашего бизнеса, а значит, ваш личный успех. Когда вы делаете свое дело из любви и созидания, то вам необходимо ощущать успех и признание.

В этом эмоциональном отношении есть особенность микробизнеса. Глава корпорации не порхает от продаж, а серьезно смотрит аналитические таблицы, проценты выполнения плана... Мы же на старте очень зависимы от эмоций. Это и хорошо, и плохо. Хорошо, потому что достижения заставляют нас делать больше, чем мы сами от себя ожидали. Плохо, потому что разовые поражения могут сильно выбить из колеи, заставить вас изменить стратегию раньше, чем она могла дать ощутимые и понятные ростки, репрезентативность для анализа.

Дорогая читательница, сейчас вам нужно вздохнуть и начать заявлять о себе. Пусть это будут искренние посты в лю-

бой соцсети о том, зачем вы решились на свой проект. Пусть это будут девичьи разговоры на тренировке по пилатесу и в кулуарах детского развивающего центра. Не продавайте! Просто рассказывайте от души, передавайте свой азарт, воодушевление.

Однажды ученица, которая обучалась у меня на курсе по подготовке турагентов (я расскажу вам о рождении этого бизнеса чуть позже), через пару недель после старта обучения забронировала три путевки для группы семей за 800 000 рублей. Это было удивительно для новичка в своем деле, и я спросила: «Елена, такой крутой и быстрый результат. Как вам это удалось?» – «Я просто всем и везде рассказывала с восторгом о том, чем решила заниматься. И мои друзья поверили в меня».

Я понимаю, что, выходя в новый проект, вы не можете по-честному чувствовать себя лучше конкурентов. Просто всегда помните: даже хирург когда-то сделал свою первую операцию.

Вернемся к «бетононасосам».

Платформа бренда представляет собой набор базовой информации, которая потом будет основой для дальнейших управленческих решений. Причем абсолютно всех. Это первоисточник, библия вашего проекта.

- Ниша, позиционирование.
- Целевая аудитория.

- Конкурентная среда и отстройки от конкурентов.

Что бывает, если бизнес не стремится выстроить этот этап платформы?

Два наших друга решили открыть супермаркет в Зеленогорске. В городе, где проживает большая кучка очень состоятельных дачников, не было качественного, премиального ретейла, то есть продуктового магазина с претензией. Миссия была очень клевая, выгоды очевидны: собственная авторская разделка туш на премиальные стейки, разделка свежей рыбы, чтобы обеспеченной девушке не требовалось трогать нананикюренными пальцами это животное. Выбор сыров, эксклюзивная фермерская молочка.

Мы «летовали» в России, и я уже относилась к этой обеспеченной целевой аудитории с претензией. Но, придя в магазин, я поняла, что он не закроет мою потребность. На месте был управляющий, и я стала задавать простые вопросы:

– В., у вас есть чипсы, любые?

– Нет, возьмите копченого кальмара.

– В., мои дети не едят копченого кальмара. Подгузники, средство для стирки, творожный сыр?

– Этого у нас нет.

Я мама, я занята своим досугом и работой, я избалована, так как имею высокий доход, способна платить и требовать. Я не могу ездить в два магазина для стандартной закупки продуктов. Зачем?

С трудом набрав товара на 3000 рублей, я поехала дальше,

в массовый супермаркет, где быстро и незаметно закупились еще на 10 000 рублей.

Естественно, это чистые потери оборота для первого магазина. В следующие разы, когда мне нужна была туалетная бумага помимо молока и яблок, я шла в другой магазин, потому что у В. не было даже туалетной бумаги. Да, я люблю нежный копченый палтус, который продается у В., и доверяю фаршу, который из свежей говядины пропускают при мне. Но основные закупки у меня остались в массовом супермаркете. Там же и основные траты, то есть прямые потери В.

В чем ошибка? Полное непонимание целевой аудитории.

Магазин так и не вышел на рентабельность, я думаю, всем ясно почему. Я честно пыталась советовать, но совладелец Д. попросил не умничать тут всякими книжными фразами. То есть, по его мнению, работа над фундаментом бренда не нужна. Проект закрылся.

Как же на микроуровне понять эти сложные маркетинговые понятия и внедрить в ваш зарождающийся проект, чтобы избежать фатальных ошибок?

Я объясню на пальцах, предельно ясно и понятно.

Представьте, что вы пришли на колхозное поле, на котором пасется стадо коров. Трава – это потенциальные клиенты. Буренки – это вы и ваши конкуренты. Вы щиплете вместе эту траву, и чем больше буренок, тем меньше травы достанется каждой. Такое поле называют высококонкурентной

средой, или красным океаном.

Но одна корова стала умнее, притащила деревяшки и построила заборчик на кусочке поля, оградив свою травку от конкурентов. Теперь вся трава в ограждении – только ее. Она может не торопиться, наслаждаться едой значительно сильнее. Она не нервничает и заботится о том, чтобы травка подросла, не заканчивалась.

Общественное поле – это ниша. Например, моей нишей было поле турагентств семейных туров. Там я, посмотрев на окружающих меня коров, построила уникальные отстройки, тот самый заборчик, который выделил мое уникальное место – позиционирование. Там, под моими ногами, оказалась она – моя целевая аудитория.

Мы с вами говорим об абстрактных понятиях, поэтому ниши лежат в нишах, позиционирование в позиционировании... не пытайтесь найти одну правду, сгенерируйте ее, как можете.

Иногда бывает так, что вы создаете нишу. И вот тут я расскажу о том, как открыла свой второй проект.

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.