





ТВЯ БИЗНЕС- ИДЕЯ

Мечтать и создавать



Книга +  
Приложение



И.Дубинников В.Макович П.Рыбаков

Вячеслав Макович
Павел Рыбаков
Игорь Дубинников
Твоя бизнес-идея.
Мечтать и создавать

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24715032
ISBN 9785448540912

Аннотация

Эта книга дает практические инструменты, помогающие увеличить вероятность появления, корректной оценки и успешной реализации предпринимательской идеи, которая способна изменить вас и окружающий мир. Работая над книгой, вы сможете за 39 дней построить свой бизнес-проект. У книги есть мобильное приложение, которое поможет легче внедрить многие предлагаемые инструменты. Издание будет полезно не только начинающим предпринимателям, но и опытным бизнесменам.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРОВ	7
ВВЕДЕНИЕ	10
Как «читать» эту книгу?	14
Часть 1. РЕШИТЬСЯ	18
Что значит «быть предпринимателем»?	19
Стоит ли создавать свой бизнес?	26
Какой правильный возраст для открытия своего дела?	30
Риск не быть предпринимателем	35
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Твоя бизнес-идея Мечтать и создавать

**Игорь Дубинников
Вячеслав Макович
Павел Рыбаков**

Дизайнер обложки Валерия Сентюрина

Редактор Наталия Сёмушкина

Иллюстрации и оформление Дмитрий (Presentato.ru) Козырев

Иллюстрации и оформление Анна (Presentato.ru) Васькова

Книжный продюсер Светлана Ерохова

Разработка приложения Роберт Снегов

Техническая экспертиза Валерий Дёмин

© Игорь Дубинников, 2017

© Вячеслав Макович, 2017

© Павел Рыбаков, 2017

© Валерия Сентюрина, дизайн обложки, 2017

ISBN 978-5-4485-4091-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Эта книга дает практические инструменты, помогающие увеличить вероятность появления, корректной оценки и успешной реализации предпринимательской идеи, которая способна изменить вас и окружающий мир.

Работая над книгой, вы сможете за 39 дней построить свой бизнес-проект и, в том числе:

- лучше понять себя и принять твердое решение в отношении своего бизнеса;
- найти, придумать или увидеть большое количество перспективных бизнес-идей;
- адекватно оценить появляющиеся идеи;
- подготовить результативную презентацию идеи;
- сделать правильные начальные или корректирующие шаги по реализации своей идеи.

В комплекте с книгой идет мобильное приложение, которое поможет легче внедрить многие предлагаемые инструменты.

Книга будет полезна не только начинающим предпринимателям, но и опытным бизнесменам, желающим провести диагностику себя и своего бизнеса, а также найти хорошие возможности для перехода на новый уровень.

Дизайн обложки: Валерия Сентюринa

Иллюстрации и оформление: Дмитрий Козырев, Анна

Васькова (Presentato.ru)

Книжный продюсер: Светлана Ерохова

Редактор: Наталия Семушкина

Разработка приложения: Роберт Снегов

Техническая экспертиза: Валерий Дёмин

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельцев авторских прав.



ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРОВ

Привет, уважаемый читатель!

Начнем со знакомства! Мы авторы данной книги, нас – трое, и есть ощущение, что каждый неплохо дополняет друг друга.

Вячеслав Макович – специалист по реализации предпринимательского потенциала. Сооснователь инвестиционной компании AAA TRUST и агентства личного брендинга SLV.

Вячеслав уже более 5 лет занимается развитием стартап-проектов и личных брендов предпринимателей. За это время через учебные программы и консультации Вячеслава прошли уже более 5 000 бизнес-идей.

Игорь Дубинников – педагог по предпринимательству, инвестор, эксперт в области развития и занятости людей. Коуч и педагог образовательной программы «Стартап Академия» Московской школы управления «Сколково». Основатель и генеральный директор инвестиционной компании AAA TRUST.

За плечами у Игоря более 15 лет профессиональной деятельности в качестве топ-менеджера, отвечающего за людей, создание и развитие команд, изменения и эффективность. Опыт работы в отечественных и транснациональных компаниях численностью персонала до 50 тыс. человек в следую-

щих отраслях: энергетика, энергомашиностроение, инжиниринг, солодовенное и пивоваренное производство, оптовая и розничная торговля, включая «Силловые машины» Алексея Мордашева, УК «РУКОМ» Михаила Абызова, «ТГК-1» Газпром энергохолдинг, «EnerZ» Бориса Зингаревича, «Т Плюс» – энергетический холдинг Виктора Вексельберга, САН ИнБев.

Павел Рыбаков – эксперт по развитию творческого мышления. Павел начал успешно применять методы, связанные с генерацией идей и развитием творческого мышления еще во время своей работы в больших корпорациях (Kraft Foods, Unilever, Enel, Т Плюс). Сейчас руководит основанной им группой компаний «Вишня», развивающей бизнес в сфере туризма (хостел, туристический информационный центр, туроператор).

Мы сделали все, чтобы ваша работа над данной книгой оказалась ценным и полезным опытом. Желаем удачи и будем очень рады обратной связи и любым вопросам, которые возникнут в процессе «общения» с книгой! Также хотим обратить внимание на раздел «Как читать эту книгу?», в котором описывается механизм эффективной работы с данным произведением. Для достижения максимальных результатов настоятельно советуем следовать нашим рекомендациям :).

И, последнее, – предлагаем перейти на «ты». Это не из-за неуважения, а для более открытого и удобного общения.

Желаем приятного и результативного чтения!

ВВЕДЕНИЕ

Любой бизнес начинается в голове. Сначала возникает желание, потом появляется идея, а потом она, путем приложения усилий, трансформируется в реальный бизнес, который, к слову, далеко не всегда будет повторять изначальную идею. Путь до создания бизнеса проходят только около 11% из тех, кто выразил свое желание создать бизнес, а путь до бизнеса, реально работающего хотя бы на протяжении 5 лет, – менее 0,5%.

Существуют две распространенные точки зрения на роль начальной бизнес-идеи в подобной статистике выживаемости бизнесов:

Согласно первой, правильная бизнес-идея является основой для построения успешного бизнеса, и от ее своевременного нахождения или выбора полностью зависит перспектива будущего дела.

В последнее время получает распространение и полностью противоположная точка зрения. Согласно ей начальная бизнес-идея совсем не важна, а важно ее принципиальное наличие, так как бизнес-идея – это только отправная точка, а для создания успешного бизнеса важно не столько качество начальной идеи, сколько умение воспринимать обратную связь от рынка и трансформировать свою идею в зависимости от спроса.

Однако ни одна из точек зрения не является полностью верной. С одной стороны, реализация любой, даже самой рыночно привлекательной идеи, неминуемо упрется в потолки личных интересов и качеств основателей (или в возможности по оперативному пробиванию дыр в этих потолках :) С другой стороны, даже самая перспективная команда рискует потерять множество времени, денег и усилий, занимаясь не соответствующей им и рынку бизнес-идеей.

Существует множество книжек и статей с перечислением самых перспективных бизнес-идей и наиболее действенных способов их генерирования. Остается только удивляться, почему еще так мало новых предпринимателей. Возможно, потому что вопрос качества (вероятности успешной реализации) бизнес-идеи индивидуален. Какая-либо идея может быть хороша для одной команды и абсолютно провальна для другой.

Таким образом, качество бизнес-идеи представляет из себя совокупность двух параметров: 1) соответствия рынку и 2) соответствия автору (или авторам) проекта.

За попытку реализации каждой бизнес-идеи приходится платить, как минимум, платить своим личным временем, поэтому очень важно совершать выгодные покупки и реализовывать хорошие и, соответственно, не реализовывать плохие бизнес-идеи.

Цель этой книги – помочь читателям: 1) принять твердое решение о создании или о несоздании своего бизнеса; 2) най-

ти, придумать или увидеть хорошие бизнес-идеи; 3) адекватно оценить появившиеся идеи; 4) подготовить результат

«Бороться и искать, найти и не сдаваться», – Альфред Теннисон¹.

В соответствии с написанным и построены 5 частей этой книги.

Первая часть посвящена самодиагностике на предмет того, действительно ли сейчас тебе стоит создавать свой бизнес.

Вторая часть дает набор пошаговых методов и советов, позволяющих найти свою бизнес-идею.

Третья часть раскрывает алгоритм оценки жизнеспособности и приоритизации выбора бизнес-идей.

Четвертая часть направлена на помощь в создании понятной и результативной презентации идеи.

Пятая часть описывает важнейшие начальные шаги по эффективной реализации выбранной бизнес-идеи.

При этом работа над книгой будет полезна не только начинающим предпринимателям, но и опытным бизнесменам, желающим найти новые возможности для развития своего дела.

Как из семени дуба весом 3 грамма рождается 3-тонное дерево, как из 2-х клеток создается тело человека с 40 триллионами клеток, так и из одной новой идеи может вырасти

¹ Каверин В. А. Два капитана. – М.: Детская литература, 2011. – 749 с.

что-то существенное и качественно новое, – то, что изменит вашу жизнь, независимо от вашего текущего местоположения.

Эта книга про то, как увеличить вероятность появления, корректной оценки и успешной реализации такой Большой предпринимательской идеи, меняющей вас и меняющей мир.

Как «читать» эту книгу?

Каждый хочет стать успешным, но мало кто хочет им становиться.

Иоганн Вольфганг Гете

Одним из лучших источников информации являются книги, однако эффект от чтения книг очень часто бывает минимальным. Мы привыкли читать не читая. Это то же самое, что слушать и не слышать. Это негативная привычка, потому что мы тратим время на чтение, а потом не можем применить в жизни полученную информацию. Нас, вообще, учили с детства заполнять голову разной информацией, но очень мало тому, как, пропуская через себя полученную информацию, превращать ее в знание, а затем в компетенцию. Чтобы результативно читать, нужно не только читать, но писать, осмыслять и внедрять.

Писать. Осознанное конспектирование – это способ работы с информацией, который у нас убили во время нашего обучения в вузе, потому что там заставляли писать лекции и сделали все, чтобы мы после этого вообще не любили ручку и тетрадки. Это не правильно, а правильно начать писать самому ту книгу, которую читаешь: записывать интересные мысли и техники, описывать возникающие идеи, строить планы внедрения. А также ни в коем случае не стесняться делать пометки и закладки в самой книге. Читая, форми-

руйте у себя привычку писать.

Осмыслять. Хорошая книга является лучшим поводом для начала диалога с собой. Именно это – наибольшая ценность.

Внедрять. Книжки учат многому того, кто пытается научиться. Того, кто настроен на работу с этим текстом. Тот, кто применяет прочитанное. В противном случае, каков был смысл чтения вообще?

ЧИТАТЬ = (ПИСАТЬ + ОСМЫСЛЯТЬ) x ВНЕДРЯТЬ

Для эффективного чтения понадобятся следующие канцелярские принадлежности:

Маленький блокнот и/или мобильное приложение «Твоя Бизнес-Идея» (www.y-b-i.com) для оперативной записи идей (очень важно сразу записывать все приходящие идеи, этим ты настраиваешь мозг на поиск идей и создаешь себе бесценный материал, который обязательно, рано или поздно, пригодится).

«Взрослый» блокнот для проработки упражнений и письменного «диалога с собой».

Ручка, набор маркеров и липкие закладки различных цветов.

И отсутствие жалости. Не жалея данную книгу, смело делай пометки и пиши в ней свои мысли. «Изнасилуй» эту книгу интеллектуально.

Книга разделена на 39 небольших глав. Советуем каждый день прорабатывать по одной такой главе, а не читать эту книгу «запоем». Тогда через 39 дней у тебя появится жизнеспособный бизнес – проект с высокой вероятностью долгосрочного успеха.

Лучшее, что ты можешь сделать, – это зарезервировать себе точное время в течение суток, в которое ты будешь работать над книгой. Особенно для этого подходит раннее утро, потому что мозг очищен от всего, что было в предыдущем дне, перезагружен и лучше воспримет информацию. Определи, в какое время ты будешь работать с данной книгой: _____. И поставь на это время ежедневный будильник в своем телефоне.

Сделай для себя это приоритетным, и ты увидишь перемены в себе и окружающем мире, а также преодолешь несколько традиционных препятствий:

Недостаток времени. Не существует недостатка времени, существует расстановка приоритетов. Если ты не успеваешь проработать упражнение – это не значит, что у тебя меньше времени, чем у любого другого человека. Это значит лишь то, что сегодня ты предпочел упражнению другие дела. На приоритетные задачи время находится всегда.

Внешние отвлекающие факторы. Тебя будут отвлекать. Однако между «отвлечателем» и твоей реакцией всегда должен присутствовать еще один элемент – твой выбор.

Внутренние сомнения. Мозгу свойственно подвергать

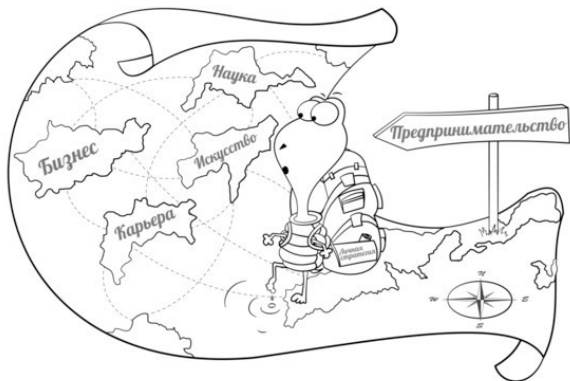
все сомнению, вопрос не в том, будут они или нет, а в том, когда ты первый раз спросишь себя: «Окажутся ли данные упражнения полезными?» Поэтому прими решение либо не проходить данный курс, либо проходить его в полную силу, до конца и без обращения внимания на внутренние сомнения.

Желаем приятного и результативного чтения!

Упражнение

Найди партнера по чтению, с которым ты бы мог обсуждать усвоенный материал, свои идеи и качество выполнения заданий (это существенно повышает вероятность их выполнения и достижение целей работы над книгой).

Часть 1. РЕШИТЬСЯ



Что значит «быть предпринимателем»?

Истинного счастья может добиться лишь тот, кто полностью реализует свои возможности, свою гениальность.

Абрахам Маслоу

Перед тем как карабкаться по карьерной лестнице, проверьте, к той ли стенке она прислонена.

Стивен Кови

Начнем с уточнения, что такое «предпринимательство». Первые определения понятия «предпринимательства» (антрепренерства) приписывают французским экономистам начала IX века, Жану-Батисту Сэю и Ричарду Кантильону. Первый определил предпринимателя как человека, который «перебрасывает экономические ресурсы из сферы малой продуктивности в сферу большой продуктивности и пожинает плоды», второй – как того, кто «берет на себя риск покупки по определенной цене, а продажи по неопределенной». С тех пор предпринимательству было дано великое множество определений:

Человек, пытающийся превратить новую идею или изобретение в успешное нововведение.

Человек, находящий продукт, соответствующий рынку, и бизнес-модель, способную к масштабированию.

Человек, идентифицирующий или создающий возможности, привлекающий ресурсы и лидирующий в создании социальной или экономической ценности.

Человек, определяющий и реализующий возможности независимо от доступных ресурсов.

Человек, спроектировавший бизнес-модель, привлечший человеческие и другие ресурсы и взявший на себя ответственность за успех.

Человек, готовый брать на себя риски, инициативу и выгоды от реализации рыночных возможностей.

Не будем спорить о том, какое из определений наиболее правильное. Во всех можно заметить много общих характеристик: определение потребностей, создание ценности, наличие идеи, способность привлечь ресурсы, создание чего-то нового (превращение нематериального в материальное), принятие ответственности за результат, ориентация на получение результата (финансового или иного).

В рамках настоящей книги и будем определять предпринимателя как человека, обладающего данными характеристиками и предпринимающего что-либо в своей сфере, причем не так важно, какой именно.

Стоит ли быть предпринимателем? Да, но не обязательно в сфере бизнеса, ведь предпринимательство – это не только про бизнес, оно может быть:

корпоративное – по отношению к развитию и решению проблем компании, в которой работаешь;
социальное – по отношению к обществу;
карьерное – по отношению к своей карьере;
научное – по отношению к решению научных проблем.

Нет хороших или плохих сфер, главное – наличие предпринимательского подхода. Чем бы ты ни занимался, старайся быть предпринимателем в своей сфере: ориентироваться на реальные потребности, начинать новые инициативы, привлекать под их реализацию необходимые ресурсы и брать на себя ответственность за достижение результатов.

Тебе не обязательно иметь бизнес, чтобы быть предпринимателем, но ты обязан иметь предпринимательский подход, чтобы быть успешным бизнесменом, и не только бизнесменом.

Каждый человек – это уже предприниматель.

Бизнес (как строительство своей компании) – это лишь одна из возможных форм реализации твоего предпринимательского потенциала и далеко не самая простая.

А стоит ли реализовывать свой предпринимательский потенциал именно в бизнесе?

Если ты по складу характера не готов к нестабильности и повышению ответственности, то, скорее, нет. А для всех других есть два простых вопроса:

Допустим, ты стал бизнесменом. Что это тебе даст?

Является ли бизнес лучшим способом добиться этого?

Выбирать способ самореализации нужно не по удобству или текущему доходу, а по перспективам реализации своего потенциала. Задай себе вопрос: «Где ты окажешься, если будешь продолжать отлично делать то, что делаешь сейчас?» Туда ли ты стремишься? Нужна деятельность, не которая подходит тебе сегодняшнему, а которая позволяет тебе стать тем, кем ты хочешь. Не важно, будет это работа по найму или собственный бизнес. Для того чтобы прийти к такой деятельности, нужно, прежде всего, «включить» осознанность в построении профессиональной жизни. А именно этого многие и не делают, соглашаясь на первую предложенную работу или на первый «получившийся» бизнес, пуская корни и не желая оценивать соответствие личных целей и целей компании.

Профессиональную деятельность (дело) имеет смысл оценивать минимум по двум критериям: уровню удовольствия и качеству достигаемых для себя результатов (например, доходами или ростом своей ценности). Получаются 4 возможные зоны:

Мне не нравится, чем я занимаюсь, и что я от этого получаю.

Мне не нравится, чем я занимаюсь, но я от этого много получаю.

Мне нравится, чем я занимаюсь, но я от этого мало получаю.

Мне нравится, и чем я занимаюсь, и что я от этого получаю.

К сожалению, очень мало людей находится в четвертой зоне, более того, мало кто, вообще, задумывается об этом, обменивая воображаемую стабильность на свое реальное, эмоционально невовлеченное время.

Для того чтобы твоя профессиональная деятельность приносила удовольствие и, тебе нужно, чтобы ты занимался тем, что реально хочешь делать, что можешь делать на высоком уровне и результат чего нужен другим людям внутри компании (твой начальник или твои сотрудники) и снаружи компании (клиенты, партнеры).

То есть это должно находиться на пересечении ответов на вопросы: «Что хочу?» «Что могу?» «Что нужно?»

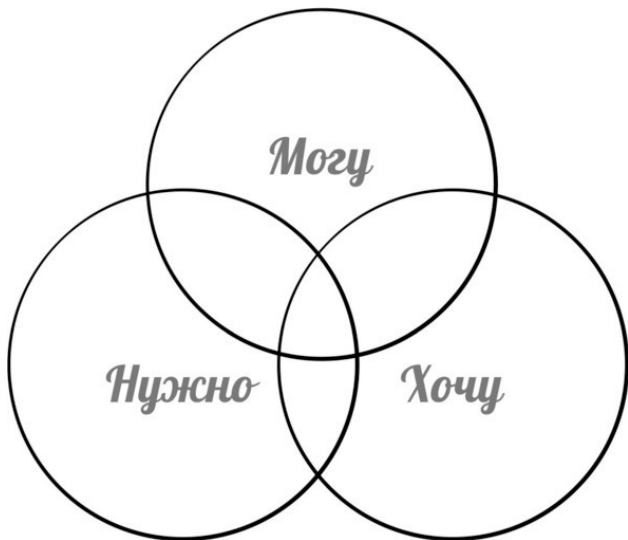


Рис 1. Критерии оценки профессиональной деятельности

Как найти это пересечение?

Выпиши 50 вещей, которые ты бы хотел делать.

Вычеркни те из них, которые ты не можешь делать очень круто (и не планируешь в ближайшее время начать мочь).

Вычеркни те из них, за выполнение которых люди не готовы платить деньги.

Подумай, в каком из направлений предпринимательства ты с максимальной полнотой сможешь сфокусироваться на оставшихся процессах.

Данная книга, в первую очередь, про предприниматель-

ство в плане создания своего бизнеса, но многие инструменты, о которых пойдет речь, можно будет успешно использовать независимо от той сферы, в которой ты предприниматель.

Упражнения

Напиши ответы на вопросы:

Какова твоя цель чтения данной книги?

Что, по твоему мнению, произойдет с тобой после ее прочтения?

Определи, какое направление максимально соответствует пересечению твоих «Хочу», «Могу» и «Надо». Каких навыков не хватает тебе, чтобы стать более успешным предпринимателем в своей сфере?

Стоит ли создавать свой бизнес?

*Я никогда не помышлял о том, чтобы сочинять ради славы и почестей. Я должен дать выход тому, что у меня в сердце, – вот почему я пишу музыку.
Людвиг ван Бетховен*

На восклицание «Я хочу стать предпринимателем» есть хороший вопрос – «Зачем?» Есть три наиболее часто встречающихся ответа:

Ради денег.

Ради наличия свободного времени.

Ради самореализации.

Но если мы взглянем на реальную ситуацию, то возникнут вопросы, насколько предпринимательство является наиболее адекватным методом достижения подобных целей.

Во-первых, бизнес очень редко приносит мгновенную выгоду. Несмотря на множество историй успеха и красивых анонсов учебных курсов, свой бизнес не является гарантией высокого дохода, особенно на начальном этапе. Более того, по статистике, всего 30% предпринимателей имеют доход выше среднего, а оценивают свое материальное положение как «хорошее» и того меньше – 15%. За 10-летний период после создания бизнеса средний предприниматель за-

рабатывает на 35% меньше, чем наемный работник². И даже большинство успешных бизнесов начинают приносить деньги не сразу. Например, оборот Microsoft за первый год составил только 15 000 \$, а за второй год — 20 000 \$³.

Во-вторых, бизнес не для тех, кто хочет ничего не делать. Средняя длительность рабочего дня бизнесмена – 60 часов в неделю, что немало. Особенно велика нагрузка в первый год создания бизнеса, когда предприниматель позволяет себе, в среднем, только 9 дней отпуска.

В-третьих, большинство предпринимателей, особенно на начальном этапе создания, вовсе не посвящают основную часть времени своему любимому делу, которое легло в основу бизнеса. Они сами осуществляют продажи, производят закупки, ведут бухгалтерию и общаются с проверяющими органами. В такой ситуации им совсем не до самореализации в любимом деле.

² Данные Фонда Общественное Мнение (ФОМ)

³ Источник: https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_Microsoft

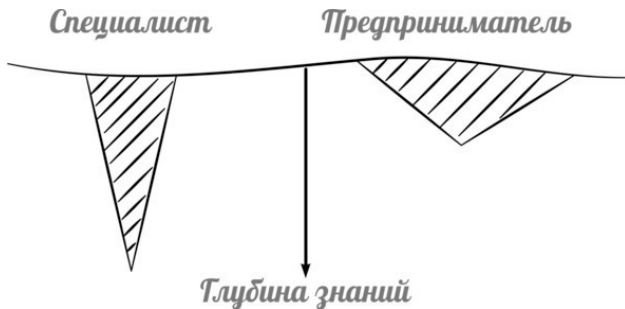


Рис 2. Отличие специалиста от предпринимателя

Готов ли ты еще сказать: «Я хочу стать предпринимателем»? Если уверен, что ответ «Да!», тогда предпринимательство – для тебя. Тем более, есть проверенные инструменты, которые позволят сделать твою личную статистику существенно выше средних показателей. О них – в следующих главах, а пока нужно сказать, что в предпринимательстве есть и свои важные преимущества:

Предпринимательство – самый вероятный способ стать миллионером: 47% миллионеров заработали деньги, создав свой бизнес; 23% – трудясь по найму; только 16% – получив большое наследство.

Предпринимательство – это отличный способ реализации талантов. Ты сможешь выбирать сферу приложения своих усилий и способностей, чувствуя, что независим и именно сам определяешь свое профессиональное будущее.

Предпринимательство – приносит «внутренний драйв»,

который 62% успешных бизнесменов считают главным мотиватором для старта своего дела.

И предпринимательство – лучшая возможность изменить мир.

И еще кое-что: в среднем, предприниматели – более счастливые люди.

Упражнения

Напиши ответы на вопросы:

Допустим, ты стал бизнесменом, что это тебе даст?

Является ли бизнес лучшим способом добиться этого?

Если ты станешь предпринимателем, тебе, возможно, в течение первых нескольких лет придется работать больше, а зарабатывать ты будешь меньше, чем раньше. Напиши, какие из плюсов предпринимательства компенсируют для тебя эти неудобства? Почему эти плюсы для тебя важны?

Какой правильный возраст для открытия своего дела?

Как выяснилось в результате опроса, который провел Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ), две трети (67%) российской молодежи (в возрасте от 18 до 24 лет) планируют заняться бизнесом. Однако число желающих резко снижается к моменту окончания студенческого возраста – уже с 25 до 34 лет «подумывающих» об открытии своего дела находится лишь 37%, притом с взрослением их доля продолжает снижаться. Так, лишь 26% потенциальных бизнесменов ВЦИОМ обнаружил среди 35—44-летних, 15% – среди 45—59-летних и всего 1% среди тех, кому за 60⁴.

Вспомним известных предпринимателей: Майкл Делл начал бизнес в 19, Марк Цукерберг создал Facebook, когда ему было 20 лет, в том же возрасте Бил Гейтс основывал Microsoft, Стив Джобс начинал Apple в 21 год, а Ричард Брэнсон начал издавать журнал Student еще в 16 лет. Значит ли это, что бизнес, в первую очередь, для молодых?

Нет! Средний возраст основателей 13 крупнейших концернов составлял 27,5 лет для США и 33,5 лет для европейских компаний. Средний возраст основателя бизнеса с обо-

⁴ Данные Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ)

ротом более 1 миллиона долларов составляет 39 лет, а вероятность создания успешного стартапа в 55 лет в два раза выше, чем в 20⁵.

Джеф Безос создал Amazon в 30, Илон Маск создал Tesla Motors в 33, Лари Эллисон создал Oracle в 35, Сэм Уолтон создал Walmart в 44, а Рэй Крок создал текущую бизнес-модель McDonald's в 53.

Так и получается, что одни хотят, но не могут, а другие могут, но уже не хотят.

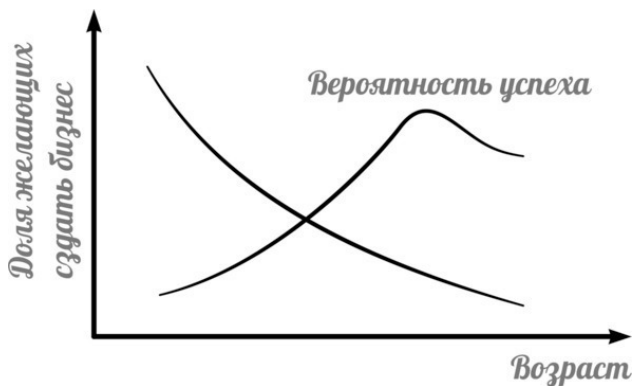


Рис 3. Вероятность успеха

Возраст сам по себе менее важен, чем опыт, но последний

⁵ Ноам Вассерман. Главная книга основателя бизнеса: кого брать с собой, как делать прибыль, как распределять роли и другие вопросы, которые надо решить с самого начала – Москва: Альпина Пабlishер, 2014. – 363 с.

обычно приходит именно с годами. Очень часто предприниматели обжигаются на первом неудачном деле и отказываются от желания иметь свой бизнес, между тем их полученный неудачный опыт может послужить отличным фундаментом для старта успешного проекта. Так, по результатам совместного исследования Ernst & Young и the Wall Street Journal, 45% успешных бизнесменов начали свой первый (обычно неудачный) бизнес в промежутке с 20 до 29 лет⁶. Так что, если ты молод, не затягивай с запуском первого бизнеса, но будь готов к тому, что он провалится, преподав тебе важные уроки.

«Лишь бы у него хватило мужества подняться первый раз. В противном случае, он никогда не поднимется из-за боязни этого далекого полета, скорее он сам установит себе горизонт по своим силам и будет уверять себя, летая в этой клетке, что он парит в безоблачной атмосфере». – Константин Станиславский

Значит ли это, что бизнес, созданный в молодости, обречен на неудачу? Нет, особенно если опыту конкурентов ты сможешь противопоставить увлеченность узкоспециализированной темой, высокий аппетит к риску и энергию – те качества, которые в меньшей степени присущи более опыт-

⁶ Отчёт Ernst & Young Nature or nurture: Decoding the entrepreneur <http://www.ey.com/gl/en/services/strategic-growth-markets/ey-nature-or-nurture-decoding-the-dna-of-the-entrepreneur>

ным конкурентам.

И есть еще один способ качественно повысить шансы на успех даже в молодости – это найти себе опытного ментора, коуча или наставника.

Значит ли это, что если тебе за 30 и ты еще не создавал ни одного бизнеса, то ты опоздал? Опять нет, 31% успешных бизнесменов начинали первый бизнес после 30⁷. Только в данном случае тебе, наоборот, нужно, во-первых, по полной использовать свой опыт и, во-вторых, дополнить свою команду более молодыми и энергичными сотрудниками или партнерами.

В течение 13 лет в Бейбсон колледже в США наблюдали за выпускниками-предпринимателями. Ученые выявили главное качество успешных предпринимателей – они не ждут подходящего момента, а действуют. Так почему бы и тебе не сделать первый шаг прямо сейчас?

Но шаг не по немедленному созданию своего дела, а по подготовке почвы для того, чтобы это дело было обречено на успех.

Упражнения

Оцени, в каком «месте» графика ты находишься. В зависимости от места нахождения, определи, что для тебя луч-

⁷ Отчёт Ernst & Young Nature or nurture: Decoding the entrepreneur <http://www.ey.com/gl/en/services/strategic-growth-markets/ey-nature-or-nurture-decoding-the-dna-of-the-entrepreneur>

ше – найти более опытного наставника или более молодого партнера. Определи, где бы ты мог с высокой вероятностью встретить подобного партнера и чем сам будешь ему полезен и интересен.

Риск не быть предпринимателем

Я не ищу 7-футовые перекладины, чтобы прыгать через них, я ищу 1-футовые перекладины, через которые могу перешагнуть.

Уоррен Баффетт

Человек, который ничем не рискует, ничего не делает, ничего не имеет и ничего собой не представляет. Возможно, он избежит страдания и горя, но он просто не сможет учиться, чувствовать, изменяться, расти, любить и жить.

Лео Бускалья

36% людей, стремящихся создать бизнес, не начинают его из-за боязни неудачи. Принято считать, что создание своего дела сопряжено с большим риском. Безусловно, бизнес подразумевает риски потери времени, денег, нервов и пр. Но при этом стоит учитывать, что рискуют и те, кто не открывает бизнес. *Неоткрытие* бизнеса – это тоже риск: риск упущенных возможностей (в том числе, и новых связей, опыта и эмоций), риск зависимости от рынка труда, работодателя и состояния пенсионной системы. Поэтому при оценке целесообразности открытия бизнеса имеет смысл смотреть не только на возможные предпринимательские риски, но и на риски продолжения карьеры по найму или самозанятости. Тем более, что предпринимательские риски можно

существенно снизить.

«Проблема в том, что, не рискуя, мы рискуем в сто раз больше», – Марк Аврелий.

Рискованность бизнеса, во многом, обусловлена тем, что люди стремятся открыть рискованные бизнесы. Не стоит стремиться одним шагом создать огромную компанию, вместо этого лучше держать в голове огромные цели, но создавать то, что сейчас соответствует твоим компетенциям и ресурсам.

Например, не стоит стремиться, будучи студентом-аспирантом, открыть большой завод. Вместо этого лучше рассмотреть вариант продажи технологии или начать с торговли схожими товарами через интернет-магазин, потом создать розничный магазин, потом начать заказывать производство на контрактной основе, а потом уже переходить к собственному производству.

Все это вовсе не означает, что нужно отказываться от своей идеи. Это значит, что нужно построить такую лестницу к ней, чтобы каждый шаг был понятно реализуем и приемлемо рискован.

« – Допустим, все получится, как думаешь: компания будет большая?»

– Думаю, – ответил Билл, – найдем человек 35 программистов», – Пол Аллен, сооснователь Microsoft

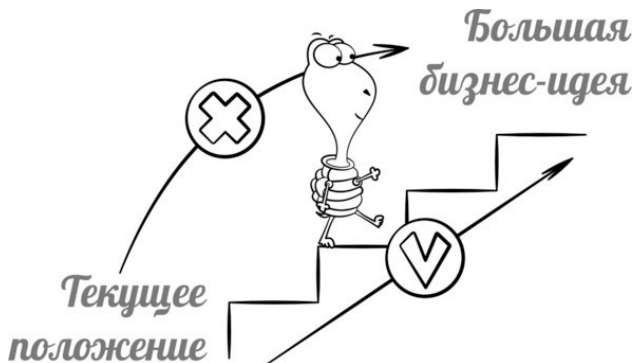


Рис 4. Лестница успеха

Что значит «приемлемо рискован»?

Как минимум, твои возможные потери не станут катастрофой для семейного бюджета и твоих нервов. Стоит временно отказаться от создания такого бизнеса, в котором твои личные риски при провале будут крайне велики (например, когда тебе нужно закладывать свою единственную квартиру, нет денежной подушки безопасности, на тебе висит несколько кредитов, нужны деньги на содержание своего маленького ребенка, а твой (я) супруг (а) не работает и пр. Семья важнее твоего эгоизма.

⁸ П. Аллен. Миллиардер из Кремниевой долины. История соучредителя Microsoft. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 456.

Как правило, человек реально может позволить себе проект, удовлетворяющий следующим критериям:

1. У тебя есть компетенции на этом рынке.

А если нет? Их можно получить, работая по найму, создавая «бизнес меньших амбиций» или привлекая более опытных участников команды.

2. Бюджет твоего проекта не превышает трех твоих годовых доходов.

А если нет? Тогда найди себе более опытного партнера-руководителя, начни чуть более мелкий проект или подожди, пока твои доходы вырастут до нужного уровня. Обычно людям редко удается адекватно управлять бюджетами, в три и более раза превышающими те, которыми уже оперировали.

3. Бизнес-идея проверена рынком.

А если нет? Ты можешь построить и протестировать ключевые гипотезы своей бизнес-модели. Для этого есть инструменты, о которых, в частности, будет рассказано далее в этой книге.

Значит ли это, что нужно отказаться от своей большой идеи? Вовсе нет – меть высоко, имей зажигательные цели. Страх при создании бизнеса – это абсолютно нормально, более того, если его нет, то стоит подумать, не слишком ли мелко ты метишь. Просто нужно ориентироваться не на создание идеального бизнеса, а на то, чтобы вероятность успеха создания такого бизнеса стала приемлемо высокой. Для

этого иногда имеет смысл начать с развития наемной карьеры или более мелких бизнес-проектов, которые помогут тебе получить необходимые знания, контакты и ресурсы. Как заметил Питер Друкер, «предпринимательство может оказаться рискованным потому, что многие так называемые предприниматели не обладают достаточной компетентностью»⁹. Компетентность формируется за счет прошлого опыта. А прошлый опыт постоянно обновляется за счет наших текущих дел.

Каждый день мы делаем то, что завтра становится нашим прошлым. Стремись к тому, чтобы обновлять свое прошлое таким образом, чтобы в нем образовывалась компетентность, которая поможет тебе легко прийти к желаемому будущему.

Упражнения

Выпиши и оцени свои риски при создании бизнеса и при продолжении текущей деятельности, прописав ключевые риски и их возможные последствия.

⁹ Свэйм Р. Стратегии управления бизнесом Питера Друкера. – СПб.: Питер СПб, 2011. – 416.

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.