

Аркадий Теплухин
Как открыть успешное дело?

Записки миллионера. Часть 1



Аркадий Теплухин
Как открыть успешное дело?
Записки миллионера. Часть 1

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=30082696

ISBN 9785449049162

Аннотация

Эта книга для тех, кто устал работать на дядю! Эта книга о том, как создать свой, родной, бизнес и постоянно зарабатывать миллионы. Эта книга о личной независимости и успехе! Эта книга о счастливой жизни. И наконец – это ваша книга.

Содержание

Введение	5
Глава №1. Из куколки в бабочку	8
Вы в начале бизнес-пути	11
Время «Х»	14
Мечта!	17
Видение	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

**Как открыть
успешное дело?
Записки
миллионера. Часть 1**

Аркадий Теплухин

© Аркадий Теплухин, 2018

ISBN 978-5-4490-4916-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

О книге.

Книг о бизнесе и о его начале тысячи.

Тогда возникает вполне закономерный вопрос – зачем еще одна?

Чем же она отличается от остальных?

Ответ прост.

В основном – новым подходом и идеями по созданию успешного малого бизнеса. Идеями о том, как начать бизнес и не провалиться на первых крутых виражах.

Далее. Книга отличается от других подобных книг различными, проверенными временем, методиками построения бизнеса. Полезными историями и фактами об организации успешного бизнеса различными российскими и зарубежными предпринимателями. Историями, которые я слышал от сотен предпринимателей. И каждая такая история уникальна по своему содержанию и накалу страстей.

Эти истории о том, как преодолеть все преграды и капканы, которых достаточно в бизнесе, особенно в его начале.

И еще, найти книгу – практическое руководство о начале бизнеса, довольно сложно. Я опросил сотни предпринимателей и менеджеров различных компаний, и практически все они дали однозначный ответ – нет хороших практических

книг по этому вопросу.

В связи с чем и возникла идея написать книгу – инструмент, книгу, которая даст новым и «старым» предпринимателям действенные механизмы по созданию успешного бизнеса.

Книга, которую вы открыли, создавалась на основании моего опыта открытия и выращивания успешных дел. Новых бизнесов.

В книге рассмотрены шаги и механизмы малого бизнеса, исполнение и применение которых, даст вам шанс сделать его успешным, надолго.

Книга, которая перед вами, написана для предпринимателей и просто тех, кто в начале бизнес пути и хочет понять многогранную структуру бизнеса, обеспечивающую его успешное развитие. В этой книге я изложил основные методики, которые помогут избежать многих ошибок, избежать промахов и воспользоваться просчетами других.

Качество книги оценивать Вам, уважаемый читатель. Я лишь могу предложить вам критерии оценки. И таких критериев только два:

Первый – это Ваш успех в конкуренции с теми, кто эту книгу не читал.

Второй критерий – это простота, с которой Вы освоите материал книги.

В книге вы найдете множество примеров и врезок (опыт других). Что придает книге полноту и насыщенность, а Вам поможет в работе по созданию бизнеса. Эта книга родилась из практики и проходит постоянную проверку реальностью. Ежедневно применяя методы и алгоритмы, показанные в книге для себя, Вы получите деньги там, где без этих механизмов Вы бы их только теряли.

Эта книга, без сомнения, откроет вам новый источник практических знаний для создания и роста вашего бизнеса.

Глава №1. Из куколки в бабочку

Я не просто так взял слова: куколка и бабочка. Природа дает нам практически все понятия и слова, которые можно прямо соотнести с пониманием процессов в бизнесе. Так и здесь, можно взять английское слово Start-up (запускать), которым обозначаются все компании, которые только начинают бизнес и сравнить его с куколкой. Еще не бабочкой. Что бы стать бабочкой, то есть перейти в стадию малого бизнеса, следует немало потрудиться. Хотя в России и СНГ под определением стартап понимается все, что в голову придет. Нет единого понимания. Что же это за «фрукт» такой – Стартап? Обратимся к источникам.

«Стартап (Start-up) (запускать), стартап-компания – недавно созданная компания, (возможно, ещё не зарегистрированная официально, но всерьёз планирующая стать официальной), строящая свой бизнес на основе инновации или инновационных технологий, не вышедшая на рынок или едва начавшая на него выходить.

Наиболее часто упоминается сокращенная классификация стадий развития стартапов, согласно которой стартап проходит в своем развитии 5 стадий: посевную стадию (seed stage), стадию запуска (startup stage), стадию роста (growth stage), стадию расширения (expansion stage) и стадию «выхо-

да» (exit stage)». Википедия.

Под стартапом, в «классическом» его понимании, подразумевают привлечение денег инвесторов на новый инновационный проект. Стартап – это «место», где не заботятся об издержках, где платят большие зарплаты, где о прибыли говорят только шепотом. «Выстрелит или не выстрелит – вот в чем вопрос». Привлечение чужих денег инвесторов – главная задача и составляющая такого стартапа.

Создается впечатление, что при такой деятельности не применимы все законы бизнеса. О прибыли только рассуждают. Ссылаясь на то, что даже в Силиконовой долине выстреливает один стартап из десяти.

В России и странах СНГ, под стартапом понимают – Новый бизнес. Бизнес с нуля и с малыми средствами. Есть только идея и желание ее осуществить. Есть драйв предпринимателя. Сразу открывается компания, которая сразу будет работать по законам бизнеса и рынка. Все как у людей – штат, зарплаты, издержки... и прибыль. Вот то главное отличие наших стартапов от импортных – нацеленность на получение прибыли и строительство полноценной компании.

Поэтому совет – сразу открывайте компанию и работайте «по – взрослому»!

Еще одна задача «классических» стартапов – стартапануть, создать компанию и продать ее. Это входит в основ-

ные задачи иностранных стартаперов. Российские стартапы, во многом пытаются подражать зарубежным. Найти идею, раскрутить идею, найти инвестора и выйти из бизнеса, при этом хорошо заработав, становится приоритетным для таких предпринимателей. Хотя, если вашу идею купят сразу за приличные деньги, то продать не грех. На заработанное, можно сделать еще массу проектов. Это бывает нечасто, но если такой шанс представится, то стоит подумать о продаже.

Однако, создание малого бизнеса как стиля своей жизни, требует совсем другого подхода. В массе своей, малый бизнес задачи «продаться» сразу, пред собой не ставит.

Малый бизнес создается для предпринимателя. Это становится целью жизни для человека. Именно при осознании этого, происходит превращение Куколки в Бабочку. Из невзрачной куколочки стартапа, без понимания того, что вы на самом деле хотите, приходит понимание о бизнесе, как об основной задаче в вашей жизни. Появляется долгосрочная цель – создать полноценный бизнес с приличным оборотом и прибылью.

Вы в начале бизнес-пути

«Тот, кто начал, сделал половину. Поэтому поступайте мудро – начинайте!»

Гораций, послания

«Любое действие требует риска и затрат. Но они намного меньше длительных рисков и затрат, возникающих при спокойном бездействии»

Джон Кеннеди

Если вы читаете эту книгу, значит, вам не удалось попасть в категорию людей, которых Дональд Трамп именуется «представителями клуба удачливых сперматозоидов». Значит вы не наследник миллионов долларов, и у вас нет богатых родственников в Америке. А по сему, вам очень интересен ответ на вопрос – «Как же заработать миллионы» и обрести финансовую независимость для себя и своей семьи?

Но для этого необходимо открыть свой бизнес. То есть начать как можно быстрее действовать.

Многие люди и хотели бы это сделать, но тот комфорт, к которому они привыкли, выступает в виде гирь на ногах. Очень трудно покинуть удобную нишу наемного работника и вступить на скользкий путь предпринимательства, не зная, что будет в результате. Могу сразу сказать – вас ждет неопределенность будущего, которая с трудом поддается прогнозу.

Дело в том, что вам придется решать – хотите вы и дальше чувствовать себя в относительной (все в мире относительно, что и показал кризис 2008 года) безопасности и быть защищенным с помощью гарантий, закрепленных юридически в трудовом договоре, или рискнете пуститься в «свободное плавание». Если же у вас нет работы, то терять нечего, пора подумать о своем бизнесе.

Только ваш выбор!

Вы в начале бизнес – пути. И это значит, что вас ждет поистине занимательное приключение и новые открытия.

Вы откроете для себя многие секреты успешных предпринимателей и бизнесменов. Вы узнаете, что нужно делать для вашего бизнеса каждый день, ведь провал многих начинаний как раз и состоит в том, что люди делают для бизнеса не то, что нужно делать, и в результате их компании тихо «уходят».

Узнаете многое о себе, любимом (любимой). Ведь ваш бизнес – это отражение вашей сущности и он показывает, что вы из себя представляете. Так сказать, снимает розовые очки самомнения и самолюбования.

Не важно, «прогорите» вы или нет. Всегда можно все начать сначала. При этом, любой человек, независимо от того, был ли его бизнес успешным или нет, никогда не говорил, что сделал ошибку, начав бизнес. Это такое дело, которое нужно попробовать хоть раз в жизни. И если вы задумали открыть бизнес, то это обязательно нужно сделать.

Для самоуважения. Подчеркну главное – почти все (скорее, все) предприниматели и бизнесмены начинали новый бизнес по многу раз. И прогорали так же, неоднократно. Да и в самом успешном бизнесе многие новые проекты (старт – апы) бывают неуспешными.

Да, новое, всегда захватывает и радует. Старая жизнь остается позади, и впереди вас ждет много неизведанного и интересного.

А что может быть интереснее и более волнующе, чем открытие своего Дела?

Но....

Для вас наступает время «Х». Время, которое полностью изменит вашу жизнь!

Время «Х»

Обычно, начинающие предприниматели сталкиваются с одним и тем же набором проблем. Независимо от того, на какой территории (стране) они начинают. Эти проблемы высечены на камне, у развилки ваших новых дорог.

Во-первых, отсутствие начального капитала, денег – Нет!
Или мало.

Во-вторых, нет хорошей бизнес идеи. Есть знакомая, обычная – почерпнутая из той работы, которой вы занимались или занимаетесь сейчас.

В-третьих, нет уверенности – нужно ли бросать свою работу, которая тебя пока кормит?

В-четвертых, нет навыков ведения малого бизнеса.

Из всего вышеперечисленного очень интересен вопрос о работе.

Как узнать, что настал момент бросить свою нынешнюю работу? И нужно ли ее бросать сразу, после вашего решения открыть свой бизнес? Ответ прост – подождите. Это ваш, возможно, единственный источник денег. Жить то на что – то надо!

Когда же тогда бросать, спросите вы?

У каждого по – своему. Решение принимаете только вы сами. Исходя из того, что определяет вашу жизнь сегодня. Первоначально, нужно выяснить, что у вас с финансами? Есть ли у вас накопления и сколько? Если есть, то стоит определить, как вы ими воспользуетесь. Сколь нужно вложить денег в покупку соответствующей техники для открытия бизнеса – компьютеры, ксероксы, принтеры, телефоны и т. д. В готовый товар, сырье и/ или комплектующие. В зависимости от того, чем вы решили заняться.

Параллельно, пока вы еще работаете на кого – то, вам нужно начать продавать. Свой товар или услугу (в дальнейшем, для обозначения товара и услуги, я буду говорить – продукт). Если не знаете, как продавать, и у вас нет навыков продаж, то начинать свой бизнес рискованно. Стоит сходить на тренинг по продажам и почитать литературу. Как только вы начнете продавать свой продукт реальным покупателям и получать за это деньги, значит можно увольняться. Без продаж – нет бизнеса. Нет оборота, нет денежного потока, а это приведет вас к краху и что самое неприятное, вы растратите все свои накопления. Отсюда – быстрее приобретайте навыки ведения бизнеса.

Народная примета: нет продаж, значит, и нет бизнеса.

Еще одно необходимое условие. Перед тем, как начать свой бизнес, изучите себя. В соответствии с результатами такого изучения, подберите для себя подходящую идею. Не все что блестит – золото. Многие идеи для бизнеса лично вам

не подойдут.

Джим Коллинз советует изучить себя так, как энтомолог изучает жука. О том, как это сделать я расскажу далее.

Народная мудрость: Лучше быть китом, чем «офисным планктоном».

Мечта!

Вы мечтаете. Всегда.

Еще одним условием для успешного начала дела, является ваша способность мечтать о супербизнесе. Представлять его по мере его развития. Думать, что с ним, бизнесом, будет через год, пять лет и через десять лет. Мечтать о том, как он будет превращаться в бизнес мирового уровня – начиная с развития в вашем городе, регионе, республике, стране, затем в Европе, затем..... В общем, мечты, мечты, как сладок ваш туман!

Однако, если не мечтать, то любое дело станет неинтересным. Скучным и серым. Даже, если на вас прольется денежный дождь.

От мечты плавно переходим к видению и миссии. Говорят, что это все бредни – нет миссии и быть не может. Но посмотрите на сайтах многих компаний, тех которые выжили и не исчезли, каждая заявляет свою миссию.

Вам так же, отставать нельзя. Если у вас есть мечта и миссия, то это делает, изначально, привлекательной вашу работу по созданию компании и дает необходимую энергию для созидания.

Видение

Народная мудрость:

«Вообразите и создайте свою вселенную. Поверьте в нее.

А затем оставьте след во вселенной, как говаривал Стив Джобс.

Отправной точкой успеха является ваше собственное видение себя и своего бизнеса, ваш образ в собственных глазах. Если вы видите продукт своей компании как предмет широкого потребления, не имеющий бренда, ничем не отличающийся от других, то таким он и окажется в реальности – подобные «пророчества» всегда сбываются.

И вы будете делать то же, что и другие: устанавливать те же цены, что и конкурентов, продавать, рекламировать, общаться с клиентами точно так же, как и все остальные. Но это все равно, что подписать своей компании смертный приговор! Если вы видите свое будущее в нужных тонах, то оно визуализируется так, как вам нужно.

Видение = визуализация.

Главное в визуализации (представлении чего – то в будущем, посредством вашего воображения) то, что многое сегодня и завтра, произойдет так, как вы себе и представляете. Представляете ярко, с эмоциями, с достаточной энерги-

ей. Вообразив, что – то ясно и отчетливо (ваше видение будущего: вас и вашей компании), вы уже изначально, сейчас, начинаете материализовывать это будущее вокруг себя. Почему и как это происходит, никто не знает. Но результат – поразительный. Все вокруг станут вам помогать. Появятся, из «воздуха» нужные люди, связи, деньги... И это здорово! Главное верить в свое предназначение и свой бизнес.

Видение – это грезы о бизнесе будущего. Образ вашей компании. Ее визуализация во времени и пространстве. Вы выступаете создателем своего будущего. Вы предвидите, что произойдет с вашей компанией, какой она станет, что будет производить, на каких территориях работать и кто будут ее потребители. Это мечта предпринимателя!

Мечта!

Вы мечтаете. Всегда.

Еще одним условием для успешного начала дела, является ваша способность мечтать о супербизнесе. Представлять его по мере его развития. Думать, что с ним, бизнесом, будет через год, пять лет и через десять лет. Мечтать о том, как он будет превращаться в бизнес мирового уровня – начиная с развития в вашем городе, регионе, республике, стране, затем в Европе, затем... В общем, мечты, мечты, как сладок ваш туман!

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.