

АЛЕКСЕЙ КУДРЯШОВ



ПРОФЕССИЯ:
СТУЧАТЬСЯ
В ЗАКРЫТЫЕ
ДВЕРИ

18+

МОСКВА
2018

Алексей Игоревич Кудряшов

Профессия: стучаться в закрытые двери

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=34455506

SelfPub; 2018

Аннотация

Эта книга больше не про успех, а про неудачи. Реальная суровая история обычного человека, решившего встать на кривую дорожку предпринимательства. История об ошибках, скитаниях по компаниям, переезде в столицу, да много еще о чем...

Содержание

Вступление	4
Глава 1. Занимательная автобиография	6
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Алексей Кудряшов

Профессия: стучаться в закрытые двери

Вступление

В какой-то мере эта книга – моя автобиография, в какой-то – описание успешных техник продаж, а в какой-то – инструкция к действию. Надеюсь, каждый найдет здесь что-то полезное для себя. А я постараюсь, чтобы это было как минимум интересно.

Это мой первый, так сказать, «лонгрид». Написана большая его часть на телефоне, по пути на встречи или с них. Я не могу похвастаться тем, что писал эту книгу семь или десять лет. Нет, наоборот, я очень быстро написал ее "скелет", еще немного времени заняло авторская редактура, так сказать. Когда есть, о чем сказать, то и клещами вытягивать из себя буквы, слова, предложения, абзацы, а потом и главы, не приходится.

Что сподвигло меня на написание книги? Сложно сказать что-то определенное. Наверное, у каждого бывает такой период, когда нужно подвести черту. Перешагнуть через прошлое и идти вперед. Для меня этот момент настал. И эта кни-

га как нельзя лучше подводит черту над моим прошлым, моим опытом, моими целями. Нет, это не точка. Это всего лишь осмысление пройденного пути и движение дальше, вперед.

Есть книги, куча книг, в которых описаны красивые восхождения на бизнес-олимп. Эта не такая. Скорее, она о том, как патологическому неудачнику и неувязку удалось-таки с, не сосчитать какого раза, сделать что-то стоящее. А может и не стоящее – это уже не мне решать. Возможно, получилось не так красиво, зато правдоподобно, ведь всем нам хорошо известна статистика, в которой почти 97 %, так называемых, стартапов, закрываются.

Я постарался максимально честно расписать свою историю, без прикрас. Так, как оно на самом деле было и есть. Итак, обо всем по порядку.

Глава 1. Занимательная автобиография

Обычно свою автобиографию принято начинать так: «Я, такой-то, такой-то, такого-то года рождения, родился там-то и там-то, учился там-то, работал там-то и т. п.». Но кому это будет интересно???! Предлагаю в этой главе рассказать о самых интересных событиях в моей жизни, повлиявших, как мне кажется, на формирование тех качеств и навыков, которые мне помогают и сейчас. В жизни и в бизнесе.

Ни в школе, ни в течение 4 лет учебы в университете, никаких «предпринимательских наклонностей» я в себе не видел. А они были. Первые из них – помощь соседям в огороде за денежку, и написание статей в рыболовные газеты и журналы, за которые получал свои первые гонорары. Помню даже реакцию моего одноклассника 1 сентября, когда на вопрос, что я делал летом, я ответил – «Работал у соседей на огороде: полыл траву, красил забор и дом, убирался. Заработал три тысячи рублей!». На что мой одноклассник, не поверив, только посмеялся над моей «болтовней».

С рыболовными газетами и журналами было иначе. Вот цитата из одной газеты, в которую я написал больше всех своих заметок, которая до сих пор хранится на сайте в рубрике «наши авторы»: «...появился даже не подростком, а еще

мальчишкой аж в 2004 году. Его первые повествования о рыбалке, написанные от руки шариковой ручкой, до сих пор хранятся в редакционном архиве.».

Рыбалка была в моем детстве важным событием. Я и за «работу», а тем более «бизнес», это, конечно же, не считал – проводил на водоемах не менее ста дней в году, участвовал в различных областных и столичных соревнованиях, ну и, собственно, все свои мысли укладывал «по полочкам», в статьи и заметки.

Наверное, все эти события из моего детства я никак не ассоциировал с «предпринимательской жилкой» и т. п., потому что на тот момент никакой системности не было, а все полученные деньги я тратил на удочки и прочие развлечения детства.

Так вот, годам к двадцати, когда я уже второй год работал на своем первом месте – продавцом в рыболовном магазине во Владимире, у меня по-настоящему начал проявляться интерес к той сфере, от которой я был больше всех из своих сверстников далек – бизнесу.

Периодически к нам на работу заезжал хозяин магазина. Помимо этого, рыболовного, он владел, наверное, первой на тот момент в области сетью продуктовых супермаркетов – «Росвкус». Наверное, каждый житель Владимира прекрасно знает и помнит эти магазины. Первый открылся на Гагарина, а потом они как грибы после дождя стали открываться по всему городу, а потом и в других регионах. Помню, как

водитель Эдуарда (так звали основателя и собственника сети «Торговый дом Росвкус») рассказывал мне, что прекрасно помнит, как в конце девяностых он только начинал работать с ним. Тот ездил на троллейбусе, денег совсем не было, а сумму на открытие первого своего магазинчика он занял у всех своих родственников.

Он приезжал на самом последнем мерседесе GL, носил дорогие шмотки, был подтянут и вообще производил впечатление «крутого дяди». Помню, как мы всем магазином собирали его к очередной поездке в Астрахань или в Карелию, – чеки на все причиндалы измерялись сотнями тысяч. Для меня это было круто. Нет, даже не так. Не просто круто, а все это становилось моей мечтой. Я представлял, как вместо него я еду на такую рыбалку, я приезжаю на Мерседесе и я одеваюсь с иголки, и меня собирают мои коллеги.

Я родился в небогатой семье. Когда мама – врач, а папа – инженер, особо не пошикуешь. Особенно, когда вырос в момент распада СССР. Двухкомнатная «хрущевка» на пятерых в провинциальном областном городишке с населением чуть больше десяти тысяч человек, 40-вой москвич, недостроенная дача на полученной от совхоза земле – вот, собственно, и все, чем были богаты...

Кстати, чуть не забыл, во время работы в магазине у меня был еще один мааленький бизнес – продажа червей. Коробка навозных червячков стоила у нас в магазине 60 рублей, а рядом с самым магазином была ферма, где мы с моим знако-

мым копали и расфасовывали червей. Нужны были только пустые коробки, которые стоили копейки. Червяков мы сбывали в магазине, продавая, что называется, «из-под полы». В день удавалось продавать до десяти коробок – деньги, конечно, не весь какие, но приятно. Помню также, на чем закончился наш «бизнес» – нам поступил звонок от владельца нескольких рыболовных магазинов Владимира. Он попросил тогда 100 или 150 коробок к завтрашнему дню. Конечно, мы не сумели выполнить этот заказ. На том и закончился наш червячный бизнес.

На тот момент я не знал, как связаны эти два события в моей жизни, но именно в это время взял и поступил во второй университет полностью по собственному желанию. На менеджмент.

Именно тогда я понял истинное значение слова «менеджер», познакомился с интереснейшими людьми и именно тогда начал задумываться о своем бизнесе. Но обо всем по порядку.

Первое образование я получил «потому что надо». К концу школы я не представлял себя никем. Ни врачом, ни инженером, ни переводчиком, на которого выучился к тому моменту мой старший брат и уже всю работу. Поэтому, почесав голову над университетским проспектом о специальностях и баллах, решил подать документы на два направления – экология и биология. Потому что в химии и биологии хоть что-то понимал. В отличие от математики, например.

Поступил на экологию, т. к. имел достаточно высокий проходной балл.

Что такое учиться на специальности «экология»? Это значит прогуливать все общие предметы, ездить в походы и экспедиции, сидеть у костра и бухать. Много бухать. Бухать со своими сокурсниками, бухать со своими преподавателями.

Каких-то особых перспектив на этом поприще я для себя не видел, хотя защитил диплом на «отлично» и даже сама научная работа мне была интересна.

Первый ВУЗ, который я закончил, и второй, в который только поступил, – отличались кардинально между собой. Первый – типичный государственный университет, с преподавателями на восьмидесятом году жизни, читающими пятьдесят лет одни и те же лекции, скучные до боли, не интересные. Поэтому и рассказать-то больше о нем особо нечего.

Во втором вузе меня с первого же дня установочной сессии просто перевернуло. Я был один в классе. Никого из моих пятерых сокурсников заочного отделения не было. Занятие уже должно было начаться. Я даже про себя уже решил, что если спустя пятнадцать минут после начала пары преподавателя я так и не дождусь, то спокойно, с чистой совестью, пойду домой. Не тут-то было. В класс зашел солидный мужчина, в дорогом костюме, с кожаным портфелем и брелком от немецкого авто. Спросив, не будет ли кого-то еще и дождавшись моего пожатия плечами, он начал первую, вводную лекцию. Правда, и лекцией это назвать было сложно –

общаясь абсолютно наравне со мной, он расспросил обо мне, рассказал о себе, а далее – самое интересное. Эта тема запомнилась мне надолго (я даже не раз впоследствии и сам выступал с ней перед аудиторией). Называлась она «Планирование». В этот день я узнал о том, как планируют свою жизнь и бизнес японцы, владельцы корпораций. Насколько это важно в нашей жизни. И то, что у нас в стране, к сожалению, этим мало кто пользуется.

Почему именно эта тема так произвела на меня такое впечатление? Наверное, она сильно отличалась от того, что я слышал при получении своего первого образования «эколога-специалиста» – органическая химия, микробиология, ПДК... Мне было (и есть, надо признаться) непонятно, как все эти данные помогут мне в жизни. А тут – прямое руководство к тому, как построить успешную жизнь.

Я жадно поглощал материал со слов моего нового преподавателя и ни разу не пропустил ни одного его занятия.

Я – риелтор!

Надо заметить, что именно тогда произошло еще одно событие, которое сильно повлияло на мое будущее. Я уволился из рыболовного магазина и пошел работать... риелтором.

Я абсолютно не понимал – кто такой риелтор. Не знал, из каких этапов состоит продажа квартиры. Не понимал разницы между офисным помещением и торговым. Не знал, чем

отличается «хрущовка» от «брежневки», или «сталинки». Но меня всегда притягивала неизвестность, открыть для себя что-то новое, что ли, как бы это пафосно сейчас ни прозвучало. А тут еще знакомый, который и пригласил меня работать к себе, сказал, что если буду стараться – буду зарабатывать «полтинник».

«Полтинник» (50 000 рублей в месяц, чтобы все понимали, о чем идет речь) для Владимира даже сейчас, а тем более тогда, в 2010–2011 годах, цифра солидная. К примеру, в рыболовном магазине мне платили всего 15 000 рублей, и это была средняя зарплата по городу. Моя мать, детский педиатр, всю свою жизнь проработавшая в одной поликлинике, получала на тот момент 13 000. Поэтому цифра, обозначенная моим старым знакомым и новым работодателем, казалась мне настолько же нереальной, насколько и желанной. Что ж, надо пробовать.

Тут надо сказать, что с фразы «надо пробовать» у меня начинается практически все. Я из тех людей, которые сначала сделают, а потом подумают хорошенько. Хорошо ли это? Не думаю. Но именно это качество (пускай и не совсем положительное), на мой взгляд, определяет то, есть ли в нас, что называется, «жилка». Потом уже, общаясь с десятками самых разных предпринимателей, я заметил одну черту их характера, которая их объединяла – никто из них не думал категорией «как я буду это делать?», когда начинал свой бизнес, а думали категорией «что мне нужно сделать, чтобы это

получилось?»).

Мой начальник, владелец агентства недвижимости «Альфа плюс», Иван Бисеров, научил меня азам. Азам всего, что мне потом пригодилось. Азам продаж. Азам контакта с клиентом, общению, холодным звонкам. Прекрасно помню свой первый рабочий день, который начался с того, что мне дали газету «Из рук в руки» и сказали, что я должен сегодня сделать 100 звонков. Неважно куда. Раздел «недвижимость» ли это, или «бытовая техника». Тогда я не понимал, зачем все это, и как мне это может пригодиться для того, чтобы продать квартиру.

Всё просто. Иван хотел, чтобы я научился общаться с клиентами, общаться с людьми. Это был урок нахождения «первого контакта» с клиентом. Который, надо признаться, давался мне с великим трудом.

Еще с раннего детства я очень и очень сильно заикался. Уже сейчас и не помню, с чем именно это было связано. Но факт, что называется, на лицо – в средних классах школы доходило до того, что учительница по истории вообще никогда не вызывала меня к доске пересказывать параграф, потому как это заканчивалось смехом со стороны класса и позором – с моей. Я всегда отвечал только письменно. Примерно то же самое происходило и с другими предметами. И я никак с этим не боролся. Просто жил.

Всё это с раннего детства сформировало во мне неуверенность. Очень сильную. Страх выступлений, публики, чтения

вслух. Хотя, дома, в спокойной атмосфере, я мог вообще ни разу ни заикнуться за час своего разговора.

Всё это приходилось «ломать» сейчас, сидя на своем новом месте в агентстве недвижимости, уткнувшись в четверговский свежий номер «ИРР» и набирая телефонные номера один за другим. Так, постепенно, после нескольких десятков однотипных звонков, становилось уже не так страшно. Но страх не пропал полностью. Я и сейчас, набирая впервые номер своего потенциального клиента или партнера, переживаю. Увеличивается сердцебиение, учащается пульс. По телу пробегает легкая дрожь. Но после вступительной фразы «Добрый день! Меня зовут Алексей Кудряшов, я...» становится уже все равно, кто разговаривает с тобой на том конце воображаемого провода.

Продать первую квартиру было очень сложно. Вообще, продавать – занятие не для всех. Работа неблагодарная, порой чего только не наслушаешься, а еще и впервые... Поэтому Иван дал мне отличный совет:

– Скажи клиенту, что это у тебя первая продажа. Не бойся – так и скажи. Еще скажи, что именно потому, что она первая, ты будешь стараться сделать все на высшем уровне, чтобы получить место в компании и свою премию.

И это работало! Клиенты даже как-то с пониманием относились к этим словам, пытались поддержать и помочь провести сделку. Впоследствии, я использовал этот прием много раз, и всегда это срабатывало.

Иван говорил мне, что будет очень здорово, если в первые месяц-два я наберу себе базу потенциальных клиентов, и месяце на третьем у меня произойдет первая в моей жизни сделка. Но вышло все совершенно не так. Моя первая сделка случилась на второй неделе работы в «Альфа плюс». Это была молодая семья, покупавшая свою первую квартиру в ипотеку. Я старался сделать все, чтобы не облажаться. Чтобы моя первая сделка прошла гладко. Но этого не произошло.

Вернее, дело было так. В Сбербанке, где мой первый клиент решил брать ипотеку, потеряли договор. Клиент, понятное дело, заволновался. Я – еще больше. После повторной подачи документов, наконец-то, все срослось.

«Быстрый гол» – первая продажа на второй неделе работы, дал мне сил и уверенности в том, что я делаю. Заставил поверить, что заработать здесь можно. Не знаю, почему это произошло, когда у других ребят, которые пришли со мной вместе, дела не складывались. Может быть, дело в наивности. Я просто делал то, что сказали, не знал, что правильно, а что нет. Просто тупо набирал номер из объявлений и начинал: «Здравствуйте! Меня зовут Алексей. Вам удобно сейчас разговаривать?». И, в конце концов, результат не заставил себя долго ждать.

Вообще, одно из самых важных качеств для того, чтобы достичь результата в продажах, на мой взгляд – последовательность. Амбиции, рискованность, смелость – это всё не то. Если бы нужно было одной фразой описать формулу

успеха в продажах, то я бы сказал так: «Последовательно делать одну и ту же, простую, монотонную работу». В моем случае это были холодные звонки и размещение объявлений о продаже квартир. Не скажу, что это была интересная работа. Скорее, наоборот – скучная, монотонная. Гораздо интереснее было выезжать на объект – строящийся многоквартирный дом, одеть каску и ходить по пустым пролетам, фотографировать стадии строительства. Но не эти интересные выезды давали результат. А скучная работа – звонки и размещения.

В течение двух недель я ждал своего первого вознаграждения – мне причиталось порядка 20 000 рублей (40 % от суммы комиссии). В день, когда я должен был получить эти деньги, выяснилось, что сумма будет немного меньше – т. к. действующего юрлица и, соответственно, расчетного счета у Ивана не было, он просил своих знакомых дать реквизиты и, естественно, за это нужно было платить. Еще тогда я про себя удивился – почему этот процент за счет вычитается с меня, а не с хозяина – Ивана?

Через пару недель у меня появился второй клиент. Тоже ипотека, тоже новостройка. И такая же ситуация с оплатой. Надо было что-то менять.

Практически одновременно со мной на должность руководителя отдела продаж в «Альфа плюс» пришел Андрей. Мы часто ездили с ним на новые объекты. И вот, в очередной такой поездке родилась простая и справедливая, на наш

взгляд, идея – продавать мимо агентства, а вырученные деньги делить пополам. Так мы и сделали при двух следующих продажах.

Если честно, мне было как-то стыдно. Я боялся, что правда вскроется, и закончатся наши деловые и дружеские отношения, а они были на очень хорошем уровне – Иван всегда старался уделять мне время, когда бывал в офисе, пообщаться, поддержать. Возможно, именно это повлияло на то, что я ушел из «Альфы плюс» спустя пару месяцев в другое, самое большое агентство в городе – «Владис». Про работу в нем рассказывать, собственно, и нечего – я проработал там от силы пару месяцев, но встретил человека, который подтолкнул меня к созданию собственного бизнеса.

Первый опыт

Этим человеком была Юлия. Она работала на должности маркетолога. Тогда я смутно представлял кто такой маркетолог. Но ее рассказы о некоторых выполненных проектах вдохновляли. Так, например, она принимала непосредственное участие в создании бренда «Чебупели» – те самые, которые лежат в морозилках каждого супермаркета сейчас. Или проект «Всё в розочках» – тоже она создавала.

Мы часто встречались втроем – я, Андрей (с которым мы одновременно перешли из «Альфы плюс») и Юля, в каком-нибудь кафе и обсуждали наши планы.

Идеи для открытия совместного бизнеса были две. Первая – площадка по продаже строительных смесей Smesi 33. В городе стремительными темпами возводили новостройки и даже целые новые районы, а у Андрея был знакомый, который возил марку Bergauf напрямую с заводов. Если верить его статистике, то продажи за последние год-два выросли в разы. Вторая – это что-то типа консалтинговой конторы. Название для нее я придумал сам – «Лаборатория роста». А за пример взял историю компании Oy-Li.

Это я сейчас понимаю, что Oy-li – всего лишь один из армии инфопродавцов. А тогда мне это казалось очень крутым. Надо ли говорить, насколько я тогда был далек от того, как правильно выбрать нишу для бизнеса? В итоге, не открыли ни тот, ни другой проект. Первый умер на стадии покупки домена и верстки сайта. От второго существовало только название.

Почему так вышло? Почему мечты о создании совместного бизнеса и планы так и не реализовались в что-то настоящее? Тогда я не понимал этого. Сейчас же вижу, что было масса «но», из-за которых ничего бы не вышло.

Во-первых, у нас у троих были разные цели. Кто-то хотел вложить и гарантированно заработать деньги (Андрей), кто-то руководить (Юля), а я – реализовать свою мечту о собственном бизнесе. Каждый тянул одеяло на себя.

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.