



МАКСИМ
ЧИРКОВ

ОТ БИЗНЕСА В ПРОВИНЦИИ
**ДО МАГАЗИНА
В НЬЮ-ЙОРКЕ**

КАК С НУЛЯ ОТКРЫТЬ БИЗНЕС В РОССИИ
И МАСШТАБИРОВАТЬ ЕГО НА ВЕСЬ МИР

Максим Чирков

**От бизнеса в провинции
до магазина в Нью-Йорке**

«Издательские решения»

Чирков М.

От бизнеса в провинции до магазина в Нью-Йорке / М. Чирков —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-960141-4

Эта книга для тех людей, которые хотят изменить свою жизнь в лучшую сторону, сделать новый «стартап», но все еще сомневаются: стоит или нет. В этой книге вмещен мой практический опыт «строительства» своей мечты, которое начиналось с небольшого бизнеса в провинции и доросло до сети магазинов в Нью-Йорке. На этих страницах ты найдешь много полезного контента, который поможет тебе стать не только успешным бизнесменом, но и мотивированным индивидом.

ISBN 978-5-44-960141-4

© Чирков М.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Введение	7
I Глава Моя история	8
1.1. С чего же все начиналось?	8
1.2. Мой первый бизнес	10
1.3. Вот тут и началось самое интересное	11
1.4. «У людей нет денег? – бред!»	12
1.5. Мой второй бизнес	13
1.6. Мой третий бизнес	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

От бизнеса в провинции до магазина в Нью-Йорке

Максим Чирков

© Максим Чирков, 2019

ISBN 978-5-4496-0141-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Приветствую тебя, дорогой друг. Меня зовут *Чирков Максим*. Мне 31 год, и я совершенно обычный парень из небольшого провинциального города России.

Сейчас ты держишь в руках мою книгу, внутри которой я описал свой путь развития на пути предпринимательства.

За 6 лет мы смогли построить Мировую компанию, открыв в 5 странах мира более 130 представительств и не так давно наше представительство открылось в центре мировой торговли в Нью – Йорке!

Но, я написал эту книгу не для того, чтобы сообщить тебе об этом. Я написал эту книгу, чтобы показать таким же обычным людям, как и я, что в России возможно построить большой бизнес с абсолютного нуля (не имея богатых родителей, бизнес – образования, связей и денег).

Я смог это сделать – ты тоже сможешь! Я написал эту книгу лишь для того, чтобы ты поверил в себя и смог повторить мой путь. Мое большое и искреннее желание сделать так, чтобы предпринимателей в России стало больше, и я уверен, что благодаря этой книге их количество сильно увеличится!

2.Потом – месяц делают сайт;

3.Потом – еще два месяца учатся делать рекламу;

4.Потом – изучают новые маркетинговые фишки;

Внутри этой книги ты найдешь не просто текст и биографию какого-то человека, ты найдешь целое сообщество будущих или настоящих предпринимателей, которое может полностью перевернуть твою жизнь и сделать ее в сотни раз ярче! Внутри книги я *вишу* много полезностей, как для тебя, так и для общества в целом. Это не самая обычная книга (прочитав ее полностью ты поймешь почему).

Но, перед прочтением у меня есть к тебе большая просьба:

старайся не просто читать книгу, а еще и следовать небольшой инструкции, заложенной в тексте. Тогда, тебе откроется полный смысл книги, который поможет тебе построить невероятно яркую жизнь!

Введение

Я написал эту книгу не для того, чтобы заработать на ней. Я написал её, чтобы помочь людям. Поэтому, все сборы с этой книги пойдут на благотворительность. Вместе мы поможем не умереть какому-то ребенку, а ты получишь небольшое практическое бизнес – образование!

Все отчеты о благотворительности я выложу в своем блоге!

Я благодарен тебе за то, что ты сейчас читаешь эту книгу! Знаешь, это не просто книга. Это не просто автобиография или полезные советы по бизнесу от пацана, который из провинциального города построил мировую компанию.

Благодаря этой книге, я хочу создать сообщество предпринимателей, с которыми мы будем делать великие дела, но только с теми, кто не боится этого и реально готов действовать!

В связи с этим, у меня есть к тебе предложение:

Хочешь попасть в наше закрытое сообщество?

Тогда сделай фото с этой книгой, а потом выложи его в своих социальных сетях со ссылкой на меня @maxchir и сразу обязательно напиши мне в личные сообщения – <https://vk.com/maxchir>

После этого, я добавлю тебя в закрытое сообщество, в котором тебя ждут полезные уроки по бизнесу и несколько прямых эфиров от меня и моих партнеров, в которых мы не только разберем саму книгу, но и наладим полезные связи, а возможно, в будущем построим совместный бизнес, кто знает?!

Безусловно, ты можешь этого не делать, можешь просто прочитать книгу...

Но, к сожалению, ты никогда не узнаешь, чем закончилась вся эта история и кто были те люди, внутри этого сообщества и что они все вместе сделали!

Увидимся!

І Глава Моя история

1.1. С чего же все начиналось?

Хм... Да! Сейчас я могу сказать, что у нас большая компания, мы открыли более 50 магазинов в одном бизнесе и более 80 представительств в другом.

Наши филиалы есть в 5-ти странах и недавно мы открыли представительство в центре мировой торговли в Нью – Йорке. Хотя, еще несколько лет назад я даже не мог себе представить, что произойдет подобное и что моя жизнь настолько изменится!

Основную часть своей жизни я прожил в маленьком провинциальном городке под названием «Киров». Знаешь, в таких обычно принято просто жить и не высовываться (что я собственно и делал).

Я просто жил. Ходил в детский сад, в школу, в общем, жил как все обычные люди и ничем не отличался от миллионов таких же детей, как я.

Ах да! Если только тем, что я был в 2 раза больше, чем обычный среднестатистический ребенок, (то есть, слегка полноват, ну ладно, не слегка).

Помню, как в детстве ел все подряд, собственно из-за этого и было много проблем.

Обычно, я ходил в школу ко второму уроку, ну просто не мог встать раньше 10 утра, так как сильно обжирался на ночь, учителя уже привыкли к этому и особо ничего мне не говорили.

В общем, в двух словах: **Я Был Ленивая Жопа!**

Так продолжалось до 14 лет, пока моя мама не начала приобщать меня к труду. В то время, у них с отцом был свой небольшой продуктовый магазинчик в подсобном хозяйстве, небольшого поселка под названием «Сосновый».

Неее... Ребят... Это длилось недолго и мои родители не олигархи. Можете выдохнуть... Просто, это был их небольшой предпринимательский опыт. Примерно 3 года у них был маленький продуктовый магазинчик, но бизнес просуществовал не долго, после чего мама ушла работать в Санаторий, а отец продолжил работать сварщиком.

В то время, мама начала приучать меня к труду, и первое что я делал в своей жизни – подметал территорию вокруг магазина за 100 рублей в день, три дня в неделю!

Мне сразу показалось это немного странным! Я дворник? Ну уж нет!

В общем, мне было ужасно дискомфортно и уже в то время у меня начинали проявляться амбиции, а может быть, это была тотальная лень, кто знает. В общем, я попросил маму об услуге и сказал ей: «Мам, а можно я буду сдавать в прокат видеокассеты в вашем магазине, которых у нас дома навалом?»

Конечно же мама разрешила...

Спустя день, я организовал себе витрину, выставил кассеты, сделал вывеску и понеслось. В первый же день, у меня взяли в прокат несколько кассет, я получил свои первые деньги и радости не было предела.

Но! Через 2 дня бизнес рухнул. Ни один человек не вернул мои кассеты обратно. Люди думали, что они их купили! И тут я подумал: надо менять бизнес – модель, а иначе, мы вылетим в трубу, *Максимка!*

Я стал думать, что делать дальше, и спустя несколько дней, ко мне пришла гениальная идея: *Продавать пакеты для продуктов при входе в магазин.*

Я снова попросил у мамы разрешения и взял у нее 10 пакетов под реализацию.

Каково же было мое удивление, когда я видел людей, которые входили с пустыми руками, а уходили с пакетами полными продуктов, которые были куплены не у меня. Ну это же логично, люди просто приходили, покупали продукты, покупали пакет и уходили.

В общем, это была моя первая конкуренция.

В один прекрасный момент, ко мне подошла женщина лет 50-ти и сказала: «Слушай, я смотрю на тебя три дня, и ты не продал не одного пакета, давай я куплю у тебя хотя бы один?» И купила! Из жалости.

Моей радости снова не было предела. Первая продажа – это самое крутое в любом бизнесе. Я испытывал это чувство за свою жизнь всего несколько раз.

Спустя две недели, я больше ничего не продал. Но, зато нашел еще одну крутую бизнес – идею!

Две недели наблюдений за людьми дали о себе знать. Я увидел, что именно покупают клиенты и выявил для себя статистику: *у каждого в пакете была бутылка пива или водки, не убиваемая статистика в любом Российском магазине.*

В связи с этим, мне в голову пришла крутая идея. *А что, если я буду принимать эти бутылки обратно, а потом ездить в город и сдавать их?*

Просто я раньше сам так делал: ходил по району собирал бутылки и сдавал их. Почему бы не попробовать принимать?

В общем, дело было за малым, я сдал товар в виде пакетов обратно в магазин, и попросил у родителей 1000 рублей в кредит, чтобы принимать бутылки.

Спасибо моим родителям, что поддерживали все мои безумства!

В общем, я раздобыл ящики, повесил табличку, разузнал за сколько принимают бутылки в городе и стал принимать их почти в 2 раза дешевле.

Буквально за первый день, я принял около 20 ящиков (это был куш). Через 2 дня, я отвез их в город на автобусе и сдал в два раза дороже.

Так повторялось примерно месяц, пока я не угробил свою репутацию. Никогда больше так не делал и вам не рекомендую. Репутация – это самое важное, и ни в коем случае не надо обманывать людей.

В общем, я начал обсчитывать клиентов. Человек сдавал большой объём бутылок, а я специально не доплачивал за 3—4 бутылки.

Через 2 дня об этом узнали все. Ко мне прибежали несколько клиентов и жутко отчитали меня, а потом, рассказали всё моим родителям. В общем, лавочку пришлось прикрыть. Это был огромный урок для меня.

На этом моя предпринимательская карьера завершилась почти на 5 лет, так как в этом же году, мои родители потеряли свой магазин и устроились на работу по найму, а я вернулся в школу, а потом зачем-то поступил в Институт.

Никогда не отправлю своего ребенка в Российский институт!

Отучившись 2 года на юриста, я просто встал и ушел в середине пары. Больше я в этот Институт не возвращался. Я уверен на все 100%, что это было самое лучшее решение в моей жизни, но повторять я этого никому не советую.

Да, я ушел с Института, но после этого началась тупая и скучная жизнь.

Я работал охранником, торговым представителем и мерчендайзером (правда, не долго). Спустя год, я понял, что работа по найму – это точно не мое. Я вообще не из тех, кто любил работать. Мне нужно было быстрое решение, которое бы позволило мне больше никогда не вставать в 6 утра на работу. Я стал искать готовое решение в интернете и нашел его за 15 минут. Оно называлось Вендинг (это такие аппараты по продаже кофе).

С этого момента я ненавижу кофе.

1.2. Мой первый бизнес

Это было безумно страшно. Мне было 20 лет. Все начиналось с кофейного аппарата, на который я занял денег. Для меня это было какое-то безумство. Я помню, как нашел фирму в интернете, торгующую Вендинг – оборудованием. До сих пор помню, как тряслась моя рука, когда шел дозвон в Московскую компанию. Было ощущение, что я звоню президенту. Конечно, на том конце мне сразу рассказали о перспективах, и о том, какой это крутой бизнес. Решение не заставило себя ждать! Мы отправились в путь и уже через 24 часа были в Москве. Приехали ночью. 10 лет назад я понятия не имел, как снять гостиницу в Москве, да если бы и знал, я бы не стал тратить 3—4 тысячи. Для меня тогда это была неподъемная сумма. Я целый месяц мог жить на эти деньги. В общем, мы заночевали прямо в кузове газели. Помню, как я полночи проспал, положив голову на запаску, а когда проснулся, то не мог выпрямить шею, ведь она жутко затекла. Так и пришлось идти в эту компанию с искривленной головой.

Войдя в двери их офиса, меня почему-то сразу окинул негативным взглядом продавец кофе-аппаратов. В его глазах читалось: «Какого черта? Ты что, нам унитаза чинить пришел?» Да и я сам знаю, что это было не воодушевляющее зрелище, ведь я тогда весил 110 килограмм. В общем, я чувствовал себя каким-то гномом в стране великанов. Но, если честно, мне было на тот момент наплевать. В моих глазах стояла четкая картинка о том, как я покупаю денежную машину, благодаря которой, я смогу осуществить все свои мечты.

Вспоминая сегодня ту компанию, я понимаю, что это была какая-то контора. У них был офис 15 квадратов в подвале, и торговали они поддержанными аппаратами. Было ощущение, что они не так давно начали, или наоборот – уже закрывались. В общем, мне «впарили» самый старый аппарат с растворимым кофе, а популярный был с зерновым. Да, и у меня не хватило бы на новый аппарат денег.

Этот стоил 60 000, а с зерновым – 90 000 (разница существенная). В общем, я положил деньги на стол, мы загрузили аппарат и отправились домой.

1.3. Вот тут и началось самое интересное

Мы наконец-то доставили этот аппарат к отцу в гараж, в котором он простоял целый месяц. Я каждый день ходил туда и пил из него кофе за свои же деньги, а потом – снимал их как выручку. Иногда, приводил и угощал друзей, тоже за свои деньги. Я совершенно не думал о том, что помимо покупки аппарата, мне придется еще и договариваться с Торговыми центрами об его установке.

Вообще не знаю, о чем я думал. Мне тогда только «стукнуло» 20 лет и никаких тренингов в 2007 году не было, все приходилось додумывать самому. Сейчас делать бизнес в миллион раз проще, ведь информации по бизнесу очень много, просто: *бери и делай!* Все расписано по шагам, куча франшиз, готовых бизнесов, даже думать самому не надо. Жаль, что на моем старте этого не было, все пошло бы гораздо быстрее.

В общем, я все-таки осознал, что этот аппарат надо устанавливать в людное место и принялся за изучение аренды (долго это не продлилось). Я просто позвонил в первый попавшийся Торговый центр и договорился о его установке. Да, конечно, сейчас бы я просчитал поток людей, количество офисов вокруг, сделал бы небольшой опрос и только потом – поставил бы аппарат, но тогда я этого не знал. Повесив трубку, я тяжело вздохнул и сказал себе: «Слава Богу, согласились». Аренда стоила 3000 рублей. Аппарат занимал 1 квадратный метр. После заключения договора, мы сразу его привезли и установили. Потом, я съездил и договорился с оптовой Кофейной компанией о поставках, закупился на 5000 рублей и сразу забил свой аппарат на 90%.

Все было в наличии и готово к работе. Кофе стоил 15 рублей, чай – 20 рублей, капучино – 25 рублей. Я оставил аппарат всего на сутки. Следующим вечером, я приехал посмотреть выручку. Снял купюроприёмник и был в глубочайшем шоке. Глаза налились слезами. Я не знаю, откуда взялось это чувство, но я запомнил его на всю жизнь. После этого момента я понял, что я больше никогда не буду работать по найму. В общем, купюроприёмник был полностью забит бумажными десятками, (в то время они еще были). Я снял целую пачку денег, примерно 1500 рублей, за сутки продано почти 100 чашек. Шок! А в аппарате почти не убавилось кофе, себестоимость его была 3—4 рубля. Я почистил его и отправился праздновать это дело. Купил себе пивка и отлично провел вечер с друзьями.

Теперь я был уверен, что у меня есть денежная машина. И так будет каждый день. Так продолжалось почти две недели: я приезжал и снимал каждый день по 1500 – 1700 рублей и моя прибыль была 60—70%. По всем подсчетам, я должен был отбить стоимость аппарата за 2—3 месяца. Но, произошло нечто ужасное и только спустя несколько лет я осознал, что именно я сделал не так.

Бизнес рухнул. Я больше никогда не снимал по 1500 выручки, так и не отбив стоимость вложений. Это была ужасная история. Через 2 месяца, меня выгнали из Торгового центра с позором, так как я не платил аренду. Я думал, что у людей нет денег на кофе. Знакомая отмазка? Да, так говорят 95% предпринимателей у которых не получилось.

1.4. «У людей нет денег? – бред!»

Вот в чем на самом деле была причина: *Я заливал туда дерьмовый кофе*. Себестоимость кофе 3—4 рубля. Никого это не смутило? Верно. Меня тоже не смущало. Себестоимость более-менее нормального кофе – 15—20 рублей за стаканчик, а я за эти деньги продавал в розницу, а знаете почему?

Я думал, что у людей нет денег, чтобы платить дороже. И знаете что произошло? Люди не хотели пить дерьмовый кофе за 15 рублей. *В связи с этим, бизнес рухнул*. Это была фатальная и неочевидная ошибка, так как для меня это был хороший кофе. Таков был мой уровень нормы на тот момент, а посоветовать было некому. Только через несколько лет, я осознал в чем было дело. Я познакомился с несколькими людьми, которые вспомнили, что пили кофе из моего автомата. Они сказали мне, что это был самый дерьмовый кофе в их жизни, а у одного даже «засосало» 15 рублей. После этого, я четко осознал: *«Если ты продаешь плохой продукт – ты никогда в своей жизни не сможешь сделать повторную продажу»*.

Спустя много лет все изменилось. Сейчас мы продаем прекрасный продукт. Да, он дорогой, но о нем великолепные отзывы, иначе бы наша компания не разрослась так быстро.

Друзья, никогда не совершайте такие ошибки! Продавайте хороший продукт. Да, пусть дороже, но ваши продажи и прибыль будут выше, чем у того, кто продает дешевле. Ох, если бы мне кто-то об этом сказал, я уверен, что у нас была бы сейчас самая крупная Вендинговая сеть в России. Но увы, всё приходилось постигать на собственном опыте. Хотя, может это и к лучшему?!

На этом история с аппаратом не закончилась. Я сдал его в аренду своему другу за 3000 рублей. Но, после 10 месяцев аренды и он отдал мне его обратно, так ничего не заработав. В итоге – аппарат мне принес около 40 000 рублей, так и не отбив вложения.

Сейчас этот аппарат стоит на даче и просто радует мой взгляд, как первый «стартап», который с треском провалился.

1.5. Мой второй бизнес

Я не знаю, как мне вообще могло прийти такое в голову? Да если честно, и не приходило. Спасибо моему отцу!

На дворе был 2008 год. Это было время кризиса, на тот момент 90% компаний сокращали свой персонал, и еще, сократили моего отца, который на тот момент работал сварщиком. Никогда не забуду те дни, когда мы с отцом сидели дома, а мама работала (умудряясь после работы забежать в магазин и прикупить нам что-нибудь к ужину, так как денег ни у меня, ни у отца не было). Мама работала в Отделе снабжения в Санатории. Это было не самое лучшее время.

Я помню, как в какой-то момент отец подошел ко мне и сказал: «Я тут подсмотрел интересную идею – можно покупать готовые кованые элементы и сваривать из них ограды, заборы, решетки и прочую утварь, как думаешь, пошло бы это?»

Никогда не забуду этот прилив энергии, как будто на меня снизошло новое вдохновение, и я уцепился за это, как за последний в жизни шанс.

Мы начали прорабатывать стратегию открытия бизнеса. Если говорить честно, то до этого момента я понятия не имел, что такое «электрод и дуговая сварка», но четко понимал, что при желании можно всё изучить. **И изучил!** Примерно месяц, мы готовились к запуску. Я освоил Фотошоп, нашел кучу разных эскизов решеток и заборов, составил каталог, прорисовал логотип, параллельно с этим, отец учил меня сварочному делу (в теории). И уже через месяц, я был готов. Мы зарегистрировали ИП (на меня), подготовили каталоги, заняли у мамы 30 000 рублей, купили болгарку, генератор и сварочный аппарат. Я нашел поставщиков металлопроката, и мы принялись за дело. Саму компанию назвали «Металл-Конструктор», она до сих пор работает. Вот только, на старте мы не учли одного: *где брать клиентов?*

Пришлось занять еще 5000 рублей, чтобы подать рекламу в газету. До сих пор помню свою первую рекламу. Это был малюсенький баннер, который мы выкупили в газете сроком на 10 дней. Если говорить честно, надежды на то, что она сработает не было никакой. Идея сразу показалась глупой. **Но, произошло чудо!** Буквально в первый же день поступил звонок. На проводе был серьезный дядька, который вызвал меня к себе в офис. Ему нужны были решетки на газозаправочную станцию.

Никогда не забуду этот момент. Я ехал к нему на машине, казалось бы, целую вечность, руки и ноги дрожали, пот со лба не уходил. Когда я открыл дверь его офиса, то моя правая нога немного подкосилось, и я выглядел как хромой, толстозадый потный паренек. Но, как оказалось, я зря волновался. Он просто выбрал 4 решетки, заключил договор, сказал куда ставить, обозначил срок и дал предоплату. Когда я вышел из его кабинета, то испытал просто безумное чувство радости. Сразу набрал своего отца и сказал ему: «Пап, у нас есть первый клиент! Мы заработали 10 000 рублей».

После этого, на нас посыпались заказы. Я ездил на замеры, продавал наши товары, а отец на даче все это изготавливал.

Спустя месяц, мы наняли одного сварщика и сняли гараж. Спустя два месяца, наняли еще одного, потом еще одного, в общем, мы брали заказы один за одним.

Примерно через полгода работы, я решил, что нам нужен отдел приема заказов и мы сняли небольшой магазинчик в 15 кв., который спустя 4 года переделали в магазин напольных покрытий.

Мы каждый день увеличивали поток заказов, раз в два месяца переезжали в новое помещение. Отец уже перестал сам работать и стал только руководить цехом сварщиков + закупал товар, а я руководил розницей, ездил на замеры, общался с клиентами, встречал транспорт, делал чертежи металлоконструкций и много еще какой рутинной работы.

Через год, мы выкупили с завода своего города списанное оборудование, которое сильно двинуло нас вперед, и мы еще больше увеличили штат.

Но, тут и начались проблемы. С увеличением штата появилось больше проблем. Сварщики пили и не выходили на работу, заказы плавали, и мы не всегда обеспечивали работой все производство.

Это был самый нервный бизнес. Помню, как выдал всем зарплату, и половина цеха просто не вышла на следующий день на работу, это была жесьть. Мы должны были монтировать крупный заказ, но никого не было! Весь цех запил. Я сел на лавку, стрельнул сигарету и глубокой затыжкой втянул в себя столб дыма. На тот момент, я 2 года как бросил курить, но закурил снова (просто сдали нервы).

Было очень много разных ситуаций. Я каждый день был как на войне: то мне хотел набить морду мой же работник, (так как считал, что я не имею права им руководить), то я ездил кодировать сварщиков, чтобы они больше не пили. В общем, каждый день был наполнен приключениями.

Мы занимались этим 4 года. Спустя это время, у нас было большое производство. Цех – 200 квадратных метров, 25 сотрудников и 2 точки приема заказов. В общем, мы сделали одно из лучших производств в своем городе. Нам даже удалось выйти на государственные заказы и выиграть тендер на замену дверей во всех трансформаторных подстанциях нашего города. Цена контакта была больше двух миллионов рублей. Прибыль чуть больше миллиона. Не буду тут описывать подробности развития этого бизнеса, ведь он заслуживает отдельной книги, скажу только одно – *бизнес рухнул*.

Пока мы развивали его, все оборудование очень устарело, нам требовались инвестиции от 15 миллионов рублей, чтобы поддержать производство. Заказчики отказывались от своих косячных заказов, на меня подали в суд примерно 10 человек, потому что мы не смогли качественно выполнить свои услуги. Причиной этому было: *старое оборудования, пьющие сварщики, да и мне было всего 25 лет, и я понятия не имел, как управлять этой машиной*. В общем, мы задолжали очень много денег, сил продолжать всё это не было.

Было принято решение: продать производство, чтобы рассчитаться по судебным искам, выплатить зарплату и начать что-то другое. В общем, мы продали производство, вместе со всеми наработками и людьми. Единственное, что оставили себе – это пункты приемов заказов. Они находились в хороших проходимых местах. Денег с продажи хватило нам не только на то, чтобы со всеми рассчитаться, но еще и на третий бизнес.

1.6. Мой третий бизнес

Как и все «стартаперы», я сломал себе весь мозг. Мысли *что нам дальше делать*, не покидали меня. Единственное, что я понимал – я никогда больше не займусь производством. *Выбор 100% падал на торговлю.*

Первое, что мы выбрали – это торговля профнастилом и кровельными материалами. Как обычно, придумали название, разработали концепцию, съездили в Нижний Новгород, договорились с производителями и подали рекламу в каталог. Но, тут я осознал, что просто не хочу этим заниматься! Я понимал, что это сезонный бизнес, с очень низкой маржой и мы не сможем тут нормально зарабатывать. Поэтому, я вовремя отказался от идеи. *Да, я потерял деньги, но зато не ушел в минус.*

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.