

Каспиан Вудс

БЛЕСТЯЩИЙ СТАРТАП

ЧТО, КАК, КОГДА
И ПОЧЕМУ



ВСЬ

Каспиан Вудс
Блестящий старт.
Что, как, когда и почему
Серия «Стратегия победителя»

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=41050867

*Блестящий старт: что, как, когда и почему: ИГ «Весь»; СПб.; 2018
ISBN 978-5-9573-3297-8*

Аннотация

Любой дурак может начать собственное дело. Однажды вы понимаете, что вас все окончательно достало, и бросаете работу. На следующий день вы уже сидите в пустой комнате перед экраном компьютера. Трудность не в том, чтобы основать бизнес, а в том, чтобы заставить его работать. Половина компаний прогорают в первый же год после открытия, 95 % – к концу пятого года. Вам придется постараться, чтобы не попасть в их число. Нужно будет продержаться на плаву до тех пор, пока сотрудники компании не начнут делать вашу работу лучше вас самих. Или до тех пор, пока вы не накопите достаточно денег, чтобы уйти на покой. Или пока вы, наконец, не поймете, что благодаря вам мир стал лучше. Ради этого стоит потрудиться, и чтобы немного облегчить вам жизнь, я написал эту книгу. Эта книга – особенная. От стандартных руководств, предназначенных для начинающих

предпринимателей, ее выгодно отличает проверенная временем практическая методика. *Каспиан Вудс*

Содержание

Об авторе	9
Благодарности	11
Как работает эта книга	12
В ней содержится лишь самое необходимое	13
Она основана на здравом смысле	14
Эта книга – о людях и для людей	15
1	16
Шаг 1	17
Что значит управлять собственным делом?	17
Начиная путь, думайте о месте назначения	18
Обладаете ли вы необходимыми личными качествами?	20
Шаг 2	27
Как придумать удачную бизнес-идею	27
Разработайте свою идею	33
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Каспиан Вудс

Блестящий стартap:

что, как, когда и почему

© Pearson Education, 2008

© Издание на русском языке, оформление. ОАО «Издательская группа «Весь», 2011

* * *



Дорогой Читатель!

Искренне признателен, что Вы взяли в руки книгу нашего

издательства.

Наш замечательный коллектив с большим вниманием выбирает и готовит рукописи. Они вдохновляют человека на заботливое отношение к своей жизни, жизни близких и нашей любимой Родины. Наша духовная культура берёт начало в глубине тысячелетий. Её основа – свобода, любовь и сострадание. Суровые климатические условия и большие пространства России рождают смелых людей с чуткой душой – это идеал русского человека. Будем рады, если наши книги помогут Вам стать таким человеком и укрепят Ваши добродетели.

Мы верим, что духовное стремление является прочным основанием для полноценной жизни и способно проявиться в любой области человеческой деятельности. Это может быть семья и воспитание детей, наука и культура, искусство и религиозная деятельность, предпринимательство и государственное управление. Возрождайте свет души в себе, поддерживайте его в других. Именно это усилие создаёт новые возможности, вдохновляет нас на заботу о ближних, способствует росту как личного, так и общественного благополучия.

Искренне Ваш,

Владелец Издательской группы «Весь»

Пётр Лисовский

* * *

Посвящается Джулии Ньюинг из клуба «Хелло!»

Об авторе

Каспиан Вудс гордится тем, что никогда не нанимался на работу.

Будучи студентом, он основал собственное дело, «Лучшие годы», организовав издание первых в Великобритании ежегодников¹ и умудрившись при этом не заметить такой мелочи, как существование сети «Facebook». Он управлял компанией, занимавшейся организацией торжественных мероприятий, под названием «Ваши шары – в наших руках»², а также за шесть месяцев до краха, постигшего интернет-бизнес, собрал средства на выпуск журнала, посвященного интернет-коммерции, прожив для этого неделю в витрине магазина.

Последние 10 лет он и его команда стараются вывести компанию «Editions» на уровень лидирующих британских торгово-финансовых агентств, консультируя крупнейшие британские банки по вопросам коммуникативных стратегий.

¹ В американских школах и университетах – книга, содержащая фотографии студентов и рассказывающая об их деятельности в прошедшем году. – *Здесь и далее примеч. пер.*

² В оригинале название компании – «Let me hold your balls for you» – построено на не вполне пристойной двусмысленности: «hold your balls» может значить «организовать вам бал» и «поддержать вас за яйца».

Вудс – колумнист, автор книги «Из желудя» («From Acorns»³), также выпущенной издательством «Pearson». Где-то между делом он успел получить несколько наград, например премию «Молодые предприниматели Британии в Букингемском дворце» («Young Achievers of Britain at Buckingham Palace»), награду в рамках проекта фонда «Shell» «Живая связь» (LiveWIRE⁴) и «Ежегодную премию молодого шотландца» («Young Scot of the Year Award») (несмотря на то, что был уже не особенно молод, и точно не был шотландцем).

³ Название книги, по-видимому, отсылает к английской пословице: «Mighty oaks from little acorns grow», что значит: «Из маленьких желудей вырастают великие дубы».

⁴ Проект «Живая связь» (LiveWIRE) инициирован фондом «Шелл» («Shell») в 1982 году в Великобритании для помощи молодым предпринимателям в организации бизнеса.

Благодарности

Я хотел бы поблагодарить блестящую команду сотрудников компании «Editions» – мою верную помощницу Рут, а также Нэн, Элизабет, Криса, Алекса, Джона, Стюарта, Кейт, Лауру, Джейн, Алана, Эйли, Эми-Джой, Тони, Шона, Дэвида, Уну и Колина.

Я благодарен Скарлетт и Феликсу, которые всегда вдохновляли меня, а заодно помогли мне переставить мои издания на стенде книжного магазина, пока никто не видел.

Нужно по-настоящему любить издательское дело, чтобы общаться с писателями. Поэтому я выражаю свою искреннюю благодарность сотрудникам компании «Pearson» – Саманте Джексон, Каролине Джордан и Эмме Изи.

А еще я очень благодарен отцу, научившему меня жить полной жизнью.

Как работает эта книга

Любой дурак может начать собственное дело.

Однажды вы понимаете, что вас все окончательно достало, и бросаете работу. На следующий день вы уже сидите в пустой комнате перед экраном компьютера.

Трудность не в том, чтобы основать бизнес, а в том, чтобы заставить его работать. Половина компаний прогорают в первый же год после открытия, 95 % – к концу пятого года. Вам придется постараться, чтобы не попасть в их число. Нужно будет продержаться на плаву до тех пор, пока сотрудники компании не начнут делать вашу работу лучше вас самих. Или до тех пор, пока вы не накопите достаточно денег, чтобы уйти на покой. Или до тех пор, пока вы, наконец, не поймете, что благодаря вам мир стал лучше.

Ради этого стоит потрудиться, и чтобы немного облегчить вам жизнь, я написал эту книгу.

Эта книга – особенная. От стандартных руководств, предназначенных для начинающих предпринимателей, ее выгодно отличают три качества.

В ней содержится лишь самое необходимое

Количество теорий, описывающих принципы развития бизнеса, превосходит все обозримые пределы. Но я подозреваю, что у вас нет времени на заумные концепции и длинные рассуждения. Поэтому я включил в эту книгу лишь то, что казалось мне абсолютно необходимым. Даже если вы не захотите следовать моим советам, они, по крайней мере, будут вам предельно ясны.

Я разбил эту книгу на три раздела, или фазы.

Фаза 1. Подготовка.

Фаза 2. Начинаем действовать.

Фаза 3. Вперед и вверх.

В них описаны 16 шагов, которые необходимо сделать, чтобы организовать собственное дело и успешно управлять им.

Этот процесс занимает разное время: иногда год, а иногда – всего две недели. Все зависит от вас. Но в любом случае вам придется пройти весь путь от начала до конца.

Она основана на здравом смысле

Предпринимателю вовсе не обязательно быть семи пядей во лбу. Что вам действительно может пригодиться, так это опыт людей, уже бравшихся за дело раньше. Поэтому я постарался включить в книгу как можно больше примеров из реальной жизни.

Я также проанализировал распространенные причины провала бизнеса. Ваша компания терпит крах, если вы:

- перестаете ею заниматься;
- не можете продать необходимое количество продукции;
- теряете наличность;
- плохо защищаете свой бизнес;
- заболеваете;
- вступаете в конфликт с законом или нарушаете контрактные договоренности.

Все эти проблемы описаны последовательно, на наиболее вероятной стадии их возникновения. В книге они помечены подзаголовком «Внимание, опасность!».

Эта книга – о людях и для людей

Принято считать, что причиной делового краха служат разные мудреные причины. На деле все гораздо проще. Ваш бизнес гибнет, если вы попросту бросаете им заниматься. Не случайно я поставил этот пункт первым в приведенном выше списке. Удивительно, но почти не существует руководств, где этой проблеме уделялось бы достаточно внимания. Конечно, легко рассуждать о «пределах налогообложения». Гораздо сложнее придумать, как не пасть духом, если на вас наседает разъяренный клиент в 7 часов вечера в пятницу после бездарно прошедшей недели.

Учитывая это, я включил в книгу главы, посвященные вашему «счетчику эмоциональной энергии». Это описание чувств, которые вы, с большой долей вероятности, будете испытывать по дороге к заветной цели – организации успешного бизнеса. Я честно рассказал об ожидающих вас подъемах и падениях, и предложил несколько рецептов, которые помогут вам продержаться.

Я также приложил усилия к тому, чтобы вы не скучали, читая мою книгу. Конечно, управлять собственным делом совсем не легко – но это одно из самых восхитительных приключений в жизни.

Желаю вам всем попутного ветра!

1

Подготовка

В этом разделе мы поговорим о том, что необходимо сделать, прежде чем начать собственное дело.

Шаг 1. Наберитесь храбрости.

Шаг 2. Разработайте блестящую бизнес-идею.

Шаг 3. Испытайте идею на практике.

Шаг 4. Создайте персональную систему поддержки.

Шаг 5. Продумайте все как следует.

Шаг 6. Сократите организационные расходы.

Шаг 7. Найдите источники финансирования.

Шаг 8. Берегитесь мелкого шрифта.

Шаг 1

Наберитесь храбрости

В этой главе мы:

- 1) *попытаемся понять*, для чего вам нужно собственное дело и почему оно для вас так важно;
 - 2) *выясним*, что на самом деле значит управлять своей компанией;
 - 3) *проведем ревизию* ваших сильных и слабых сторон.
- Кроме этого, мы узнаем о двух основных качествах успешного предпринимателя.

Что значит управлять собственным делом?

Иметь собственный бизнес очень соблазнительно. Можно заработать кучу денег. Получить возможность самому определять свою судьбу. Работать лишь тогда и только так, когда и как вы этого хотите. Кроме того, это хороший шанс наконец-то заняться по-настоящему любимым делом.

Есть и другая сторона медали. Вы способны выдерживать длительный стресс? А как насчет обязательств? Если вы начнете собственное дело, у вас их будет множество. Покупатели, поставщики, а возможно, целый штат сотрудников будут

зависеть от ваших решений и поступков. Впрочем, труден только первый шаг. Со временем все становится проще. Конечно, придется немало потрудиться. С другой стороны, не понадобится ни у кого просить разрешения отдохнуть. И надо будет торчать на работе с 9 до 17.

Как ни парадоксально, этот род занятий связан с гораздо меньшим количеством стрессовых ситуаций, чем служба по найму. Вы – хозяин собственной судьбы. Конечно, если дела идут плохо, виноваты в этом только вы сами – но ведь исправить положение тоже в вашей власти. У меня никогда не было так называемой «приличной» работы. Но мне кажется, что управлять компанией гораздо проще, чем осознавать, что твоя судьба полностью зависит от какого-нибудь идиота или что ты – лишь маленький винтик в колоссальном механизме, действие которого невозможно контролировать. Вот это я называю настоящим стрессом!

Начиная путь, думайте о месте назначения

Прежде чем приступать к делу, стоит задуматься о том, чего вы на самом деле хотите добиться. Если вы просто стремитесь к лучшей жизни, нет смысла заниматься крупным бизнесом. Лучше создать маленькую фирму, с узкой специализацией и высокой доходностью. Если вы планируете в итоге продать свой бизнес, заранее задумайтесь о желаниях по-

купателя. Никто не купит вашу компанию просто потому, что она существует. Я знал людей, потративших 30 лет жизни на то, что никому не было нужно.

Существует несколько причин, которые могут побудить других бизнесменов приобрести вашу компанию:

- они получают доступ к новому сегменту рынка;
- ваш продукт соответствует их производственной линии (а они, по тем или иным обстоятельствам, не могут или не хотят изготавливать подобный товар самостоятельно);
- они стремятся приобрести ваш патентованный продукт или бренд;
- вы их раздражаете, и они мечтают больше никогда о вас не слышать.

Так что, если вы хотите выгодно продать свою компанию, поразмышляйте на следующие темы.

- Подумайте, кто может стать вашим потенциальным покупателем (может, стоит просто позвонить им и спросить, чего им не хватает?).
- Сформируйте бизнес-активы. Я имею в виду не оборудование: любой может его купить. Это должно быть нечто уникальное: технология, бренд, клиентская база, сеть деловых контактов – то, что нельзя приобрести без труда.

• Сделайте так, чтобы ваша компания в вас не нуждалась. Если бизнес полностью зависит от вашей способности выполнять определенные задачи, никто не станет покупать его. Постройте систему, которая будет успешно функциониро-

вать без вас.

БЛЕСТЯЩИЙ ПРИМЕР

Некоторое время назад маленькие пиар-фирмы Сити скупались за большие деньги. В число услуг, которые они оказывали, входило написание речей для руководителей крупных корпораций. Этим заинтересовались владельцы больших рекламных агентств, которые решили использовать собранную фирмами клиентскую базу для развития собственного бизнеса.

Обладаете ли вы необходимыми личными качествами?

Не существует такой вещи, как *типичный* предприниматель. Покажите мне прирожденного жулика, без громкого имени, квалификации и связей, который вырос в сиротском приюте и добрался до самого верха социальной лестницы – а я покажу вам аспиранта из приличной, хорошо обеспеченной семьи, который скорее съест собственную шляпу, чем позвонит потенциальному клиенту с коммерческим предложением.

У этих людей есть одна общая черта: отсутствие личностной и профессиональной гармонии. Однако умение пред-

принимателя поддерживать внутреннее и внешнее равновесие не дает бизнесу пойти на дно. Замечательно, если вы – компьютерный гений. Но это не поможет вам создать клиентскую базу или управляться с финансами. Для развития бизнеса нужно уделять внимание очень многим проблемам, решать самые разные задачи. Хитрость в том, что вам не обязательно делать все это самим.

У всех есть и сильные, и слабые стороны. Нет смысла переживать по этому поводу. На самом деле, в большинстве случаев оказывается, что ваша самая большая слабость – это одновременно и самое большое преимущество. Главное – отчетливо видеть собственные недостатки и найти возможность компенсировать их. В противном случае вы потерпите крах.

Важно также понимать разницу между профессиональными навыками и личностными качествами. Новое умение приобрести нетрудно, но невозможно изменить собственную сущность.

БЛЕСТЯЩИЙ ПРИМЕР

Допустим, вы почти ничего не смыслите в бухгалтерии. Ничего страшного – можно пойти на курсы и подучиться. Но если вьедливость и внимание к мелочам не свойственны вам от природы, вы, по всей вероятности, потеряете контроль над финансами уже

через несколько месяцев. Чем скорее вы препоручите эти обязанности кому-нибудь другому, тем лучше.

Оценивая свои способности, будьте реалистичны. Это касается и профессиональных навыков, которые вы намереваетесь приобрести, и психологических склонностей, которые составляют вашу силу или слабость.

Не стремитесь стать совершенством

Когда начинаешь собственное дело, нужно сделать так много, что легко приходишь в ужас. Тут важно хорошо представлять себе, какие дела не обязательно доводить до конца. У меня с этим не было проблем – я ленив от природы. Хорошо помню, как отец сказал мне однажды: «Лучшее – враг хорошего». Можно потратить уйму времени, совершенствуя какую-нибудь деталь – скажем, размер шрифта в бизнес-плане – и при этом не заметить или не успеть осуществить множество других шагов, необходимых для успеха.

Существует лишь одна вещь, без которой вам действительно не обойтись.

Страсть

Не обязательно быть суперменом, чтобы преуспеть. Даже ум – и тот не очень-то требуется. Но есть одна вещь, кото-

рая вам нужна, непреложно и безоговорочно. И эта вещь – страсть. Ну ладно, назовем ее иначе: импульс, инициатива, энтузиазм, мотивация. В любом случае речь идет о постоянной готовности к целенаправленным позитивным действиям.

Источником страсти могут стать самые разные вещи. Неутолимое желание выбраться из нищеты, обеспечить собственную семью, произвести впечатление на представителей противоположного пола, доказать, что ваш школьный учитель неправ.

БЛЕСТЯЩИЙ ПРИМЕР

Одна из самых мощных финансовых баталий недавно разыгралась при попытке поглощения компании «Sainsbury's» фондом «Three Delta», во главе которого стоял миллионер и бывший каменщик Пол Тейлор. Он дал имя фонду в честь своего школьного класса. Этим детям учитель любил повторять, что они никогда и ничего не добьются в жизни.

Неважно, что лежит в основе страсти. Проблема здесь лишь в одном – это не то качество, которому можно научиться. И это, возможно, наиболее значимая составляющая успеха.

Существует, однако, несколько приемов, которые могут помочь вам разжечь в себе страсть.

- Прежде чем приступить к делу, поразмышляйте над тем,

что успех значит именно *для вас*. Не давайте окружающим сбить себя с толку. Вы имеете право испытывать полнейшее равнодушие к золотистому «Феррари». Может быть, вам хочется выйти на пенсию в 45 лет или разводить лошадей в Австралии? Я, например, встречал одного талантливого предпринимателя, мечтавшего стать первым космическим туристом. Он точно знал, когда это случится и сколько ему это будет стоить.

- Ваши задачи должны быть вам *предельно ясны*. Чем четче вы сфокусируетесь на цели, тем с большей вероятностью она осуществится. Некоторые люди, чтобы облегчить себе задачу, вешают на стену спальни или офиса картину, изображающую их «успех».

- Не переживайте по поводу того, как добраться до цели. Как только вы сконцентрируетесь на результате, ваше подсознание начнет прорабатывать детали. Главное, чтобы мечта была по-настоящему грандиозной!

Проглотите «пилюлю храбрости»

Тут уж ничего не поделаешь. Чтобы добиться большего, чем обычные люди, придется многим рискнуть.

Риск в бизнесе принимает множество обличий.

Финансовый риск. Это риск потерять жилье или сбережения. О нем говорят чаще всего, но на самом деле его довольно просто избежать (см. «Шаг 7»). Это что-то вроде ды-

мовой завесы, за которой трудно разглядеть другие, не менее серьезные проблемы.

Страх провала. Многие люди боятся браться за что-то новое, поскольку думают, что их провал станет поводом для насмешек со стороны знакомых и членов семьи. В этом случае серьезным подспорьем служит система поддержки, о которой пойдет речь в главе «Шаг 4».

Страх оказаться не таким, как все. Чтобы привлечь внимание к своему бизнесу, вам придется выделиться из толпы и научиться рисковать, занимаясь маркетингом и продвижением продукта на рынке. Мы поговорим об этом в главе «Шаг 16».

Страх оказаться отвергнутым. Я боюсь, что это неизбежно. В определенные моменты жизни каждый из вас обязательно побывает в шкуре отверженного. Люди будут бросать трубку, не дослушав ваше коммерческое предложение, покупатели предпочтут вам ваших конкурентов, сотрудники будут увольняться. Ничего приятного здесь нет, но я обещаю, что со временем вы научитесь относиться ко всему этому философски.

И, в конце концов, доходы вознаградят вас за риск. Итак, вы готовы?

БЛЕСТЯЩИЙ ВЫВОД

Перечислим, что вы уже сделали.

- Провели ревизию собственных навыков и

представляете, в каких областях деятельности вам может потребоваться помощь.

- Четче представили себе, чего хотите достигнуть.
- Проглотили «пилюлю храбрости»!

Шаг 2

Разработайте блестящую бизнес-идею

Теперь займемся бизнес-идеей. На этом этапе мы:

- 1) подумаем, где раздобыть бизнес-идею, если у вас ее нет;
- 2) посмотрим, как можно развить эту идею:

- убедимся в том, что она действительно отвечает потребностям покупателей;
- посмотрим, как ее защитить.

- 3) и, наконец, выберем подходящее название для вашей фирмы.

Как придумать удачную бизнес-идею

Ищите проблему

Хорошие бизнес-идеи не рождаются в лабораторных условиях. Они появляются как отклик на неразрешенные проблемы потребителей. Ищите проблему. Чем она серьезнее, тем лучше для вашей будущей компании. Будет проще, если вы знаете определенную область производства или целевую группу изнутри: в этом случае вы сможете яснее представить

себе, чего там недостает.

БЛЕСТЯЩИЙ ПРИМЕР

Кит Милз владел крохотным рекламным агентством в Лондоне. Среди его клиентов были такие компании, как «British Airways» и «American Express». Представители «American Express» искали новую возможность поощрить своих клиентов. А у «British Airways» постоянно оставались непроданные билеты на авиарейсы, и было непонятно, что с ними делать. Кит обдумал эту информацию и выступил с идеей бонусной системы «Air Miles», которая легла в основу международного бизнеса. Недавно он продал свою компанию, заработав более 150 миллионов фунтов⁵.

Если вы ничего не знаете о той области индустрии, которой собрались заниматься – ничего страшного. Зачастую требуется свежий взгляд, чтобы увидеть тривиальное решение, которого не замечают профессионалы. Прислушайтесь к фразам, которые начинаются словами: «Если бы только...», «Как бы мне хотелось...» или «Это невозможно». Попросите окружающих рассказать, какой товар им необходим, какой услуги им недостает и что их особенно раздражает.

⁵ 1 фунт стерлингов равен 49,313 российского рубля. – *Примеч. ред.*

Не бойтесь перемен

Перемены – ваши друзья. Промышленные и социальные преобразования открывают перед бизнесменами новые возможности. Они могут быть связаны со следующими обстоятельствами.

Новое законодательство. Изменение политического климата влечет за собой перемены в государственном законодательстве, которые могут оказаться на руку начинающим предпринимателям.

Новый стиль жизни. Когда экономика на подъеме, появляется тенденция к премиумизации – это значит, что люди начинают покупать продукцию более дорогих брендов. Соответственно, ключевые потребительские товары модернизируются в этом направлении, приобретают глянец. Мы покупаем мороженое «Haagen Dazs», шоколад «Green and Blacks», даже примитивные гамбургеры – и те приобретают собственный престижный бренд. Как воспользоваться этой тенденцией? Узнаете, если заглянете на страницы двух замечательных сайтов: www.trendwatching.com и www.springwise.com, где собраны примеры бизнес-идей, разработанных предпринимателями всего мира.

Новая технология. Ее появление может привести к расширению рынка или появлению его нового сегмента. Тут я хотел бы вас предостеречь. Очень легко поддаться возбужде-

нию, связанному с внедрением новой технологии. Но прежде чем бросаться в омут без оглядки, спросите себя: «Какую фундаментальную проблему решает эта инновация?» У новых технологий имеется неприятное свойство: зачастую они представляют собой ответ стоимостью в 2000 фунтов на вопрос, красная цена которому – 200 фунтов. Множество интеллектуальных усилий и капиталовложений было потрачено на разработку «электронных книг» – устройств для чтения текстов. До сегодняшнего дня они не имели успеха, и это понятно: бумажная книга стоит всего 4 фунта, ее легко носить в сумке, ей не нужны источники питания, и ее нельзя разбить. Ну, и где же здесь проблема?

Поищите за морем

Многие блестящие идеи попросту импортируются. Может быть, во время отдыха или командировки вы увидели нечто, абсолютно необходимое вашим соотечественникам?

БЛЕСТЯЩИЙ ПРИМЕР

Супруги-американцы переехали из Сиэтла в Лондон. Они так скучали по утреннему кофе, к которому привыкли, что основали кофейную компанию «Сиэтл» («Seattle Coffee Company») и торговали своей продукцией, арендовав место в книжных магазинах

«Уотерстоун» («Waterstone's bookshops»). Несколько лет спустя они продали свое дело компании «Старбакс» и стали одними из немногих, кто заработал деньги на кофейном буме.

В этом случае, однако, следует отчетливо осознавать характер незаметных на первый взгляд различий между культурами разных народов. Они могут сыграть с вами плохую шутку.

БЛЕСТЯЩИЙ ПРИМЕР

Отучившись в Соединенных Штатах, я организовал первую студенческую компанию по изданию ежегодников в Великобритании. Однако в США очень развит дух коллегиальной солидарности, тогда как большинство английских студентов помнит лишь своих однокурсников и гораздо больше интересуется любовными интрижками, чем учебными достижениями своего факультета!

Иногда недостаточно просто «любить свое дело»

БЛЕСТЯЩИЙ ПРИМЕР

Однажды я присутствовал на собеседовании со специалистом, претендовавшим на должность дизайнера в одной компании. «Почему вы хотите получить эту работу?» – спросили мы его. «Почему? Мне просто нравится это занятие. То, что мне за него платят – просто дополнительный бонус». Стоит ли говорить, что он получил работу (и не только благодаря нашей тайной надежде на то, что он согласится работать бесплатно!).

Без сомнения, если вы любите свое дело, рабочее время пролетает незаметно. Но будьте осторожны: *страсть к своему делу сама по себе не обеспечит вам успех на рынке.*

БЛЕСТЯЩИЙ ПРИМЕР

Я – член экспертной комиссии Шотландского фонда принца Уэльского по содействию трудоустройству молодежи (Prince's Scottish Youth Business Trust). Однажды мы получили заявку, авторы которой

намеревались открыть два польских ресторана. И каким, вы думаете, было обоснование их проекта? «Нам нравится польская кухня!» Все бы хорошо, но дело в том, что их целевой группой являлись шотландцы. А в Эдинбурге уже есть три польских ресторана, и в местном супермаркете «Tesco» отведено пол-отдела для польских продуктов.

Всегда существует опасность того, что, сделав из хобби коммерческое предприятие, вы добьетесь только одного: у вас не останется хобби.

Если вы все-таки решились превратить свою страсть в доходный бизнес, подойдите к этому процессу творчески. Множество прекрасных примеров можно найти в книге Рейчел Бридж «Как я это сделала» («How I Made It»). В ней описаны нестандартные решения и подходы, которые использовали люди, положившие в основу успешного бизнеса собственные увлечения – такие, как коллекционирование старинных светильников, подводное плавание или детский театр.

Разработайте свою идею

Итак, вы придумали оригинальную бизнес-идею. На этом этапе большинство предпринимателей останавливается. Но мы-то не принадлежим к их числу! Мы не хотим закончить так же, как все эти нытики, говорящие: «Я тоже пробовал, и ничего не вышло». Наша компания будет уникальной, луч-

шей в своей области и конкурентоспособной.

Для этого необходимо тщательно разработать бизнес-идею. Вот несколько простых, но исключительно эффективных способов сделать это.

Найдите собственную нишу

Начинающим бизнесменам обычно советуют «мыслить масштабно». Амбиции – это, конечно, здорово. Но иногда гораздо разумнее «мыслить локально». Вы же не хотите, чтобы ваш бизнес походил на «Форд»: большой, помпезный и энергозатратный. Ваша модель – «Порш»: маленький, специализированный и экономически выгодный. Так что думайте о том, как вписаться в конкретную, строго определенную нишу на рынке.

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.