



**Delivering
Happiness.
A Path to Profits,
Passion, and
Purpose**
Tony Hsieh

Доставляя счастье

От нуля до миллиарда: история создания выдающейся компании из первых рук

Тони Шей

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:
Доставляя счастье. От нуля до
миллиарда. История создания
выдающейся компании
из первых рук. Тони Шей
Серия «Smart Reading. Ценные
идеи из лучших книг. Саммари»**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55700974

*Ключевые идеи книги: Доставляя счастье. От нуля до миллиарда.
История создания выдающейся компании из первых рук. Тони Шей:
Смарт Ридинг; Москва; 2015*

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Доставляя счастье. От нуля до миллиарда. История создания выдающейся компании из первых рук» Тони Шея. Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.

Как правило, истории успеха показывают нам красивый «фасад»: великие прозрения, удачи, рост капитала и известности

бизнесмена... Тони Шей идет по нестандартному пути. Он рассказывает, как ошибался и горько разочаровывался, как все терял и начинал заново. Это бизнес-книга, но она похожа на остросюжетный роман, который заставляет читателя переживать целую гамму чувств и вместе с автором усваивать бесценные уроки.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Свой путь к успеху	6
Предприниматель на \$100	8
Урок 1. Идеального плана не существует	8
Урок 2. Можно достигать большего меньшими усилиями	12
Урок 3. Нет плохих способов заработка, если ты мыслишь как предприниматель	14
Oracle и скука	15
Четыре «не хочу»	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Тони Шей
Доставляя счастье. От
нуля до миллиарда:
история создания
выдающейся компании
из первых рук. Тони Шей



Smart Reading

© Смарт Ридинг, 2023
www.smartreading.ru

Свой путь к успеху

Когда Тони Шей писал эту книгу, он находился на пике успеха. Его цели, казавшиеся недостижимыми, уже воплотились в жизнь. Его известность и авторитет в бизнес-кругах достигли максимума. Для многих образ Шея как создателя и визионера стал культовым. Его любили коллеги и партнеры, на него равнялись конкуренты, его приглашали выступать с мотивирующими речами самые уважаемые образовательные площадки. Каждый второй студент Гарварда и будущий инженер Кремниевой долины мечтал когда-нибудь стать таким, как Тони. Культура и ценности, которые он внедрял в своей компании, на много лет вперед обогнали общепринятые стандарты. Одним из первых Тони Шей создал первоклассный сервис не в какой-то люксовой нише для особо взыскательных клиентов, а в самой тривиальной – доставке обуви обычным покупателям.

Книга «Доставляя счастье» вошла в корпоративные и университетские библиотеки по всему миру. Сегодня Тони Шея нет с нами, он трагически погиб в возрасте 46 лет, успев пережить так много, что хватило бы на пять биографий.

Свои первые бизнес-уроки Тони Шей выучил, будучи мальчишкой-школьником. Пока его сверстники гоняли на велосипедах во дворе, Тони уже мыслил как предприниматель. Некоторые истины оказались весьма болезненны, но

многому научили будущего миллиардера. В этой книге он рассказывает обо всем, чему научился, – и обо всем, чего не смог предусмотреть в своих проектах.

«Я решил издать эту книгу, чтобы предупредить других об ошибках, которые совершил. Надеюсь, она подтолкнет кого-то к созданию бизнеса и поможет тем предпринимателям, которые не приемлют традиционные взгляды и ищут собственный путь к успеху», – написал Тони Шей в предисловии к своему бестселлеру.

Предприниматель на \$100

Урок 1. Идеального плана не существует

Червячная империя. В девять лет маленький Тони мечтал заработать кучу денег. Его родители, эмигранты из Тайваня, были вовсе не бедными людьми. Они обеспечили сыну учебу в хорошей платной школе Иллинойса (США), покупали ему модную одежду и давали деньги на карманные расходы. Если Тони хотел новую игрушку, он ее получал. Казалось бы, зачем тратить каникулы на зарабатывание денег?

Все дело было в неумемном характере Шея. Тони никогда не умел довольствоваться тем, что есть. Его то и дело тянуло испытывать себя и свои способности, пробовать что-то новое, делать то, чего не делают другие. Эта черта будет проявляться на протяжении всей его жизни, заставляя выходить из зоны комфорта и постоянно рисковать.

Итак, одним далеким летом Тони, вместо того чтобы беззаботно играть с друзьями, задумался о своем великом будущем. Тони мечтал стать настоящим бизнесменом и был готов начать прямо сейчас. Он выгреб из копилки карманные

деньги, которые сэкономил на школьных обедах, и вместе с отцом отправился в рыболовный магазин, чтобы купить дождевых червей. Мальчик задумал устроить «червячную ферму» на заднем дворе родительского дома. Бог весть, как он уломал маму и отца на это мероприятие, но они поддержали его. Купив червей, Тони соорудил во дворе что-то типа деревянной песочницы, дно которой устилала мелкая металлическая сетка. Сверху насыпал земли и принялся каждое утро кормить червей сырыми яичными желтками. Расчет был на то, что черви быстро откормятся в теплой земле и начнут активно размножаться. Ну а потом их можно будет продавать рыбакам по цене ниже магазинной. Так Тони не только вернул бы себе вложения, но и разбогател бы на \$100 (весьма солидные деньги для девятилетнего мальчишки).

Родители, конечно, не верили в эту затею, но всячески содействовали своему маленькому бизнесмену, выделяя ему яйца из семейного холодильника и помогая ухаживать за фермой. Через месяц трудов Тони решил проверить, какой приплод принесли его питомцы. Он поднял сетку «песочницы» и не обнаружил там ни одного червяка. Похоже, они ушли сквозь сетку или их съели птицы, привлеченные яичными желтками. Так официально прекратила свое существование «червячная империя» Тони. Скрывая разочарование, он сказал родителям, что этот бизнес очень скучный. Уж лучше Тони

займется чем-то другим.

Газета «Индюк». По поводу провала с червячками Тони грустил недолго. Он решил снова подкопить денег и основать собственную газету. После школы он садился на велосипед и ехал работать почтальоном – доставлял прессу и письма жителям своего городка. Вскоре у него набралась небольшая сумма. Тони купил пачку яркой оранжевой бумаги и засел за творческую работу. В первом выпуске его газеты было 20 страниц с рассказами, кроссвордами и анекдотами его собственного сочинения.

«Я назвал газету The Gobbler, установил цену в пять долларов и пошел продавать экземпляры по домам своих одноклассников», – рассказывает Тони.

Продать удалось всего четыре экземпляра. Еще один ушел в качестве подарка местному парикмахеру. Тони наведлся к нему на стрижку и заодно предложил сотрудничество – за \$20 напечатать в следующем выпуске рекламу парикмахерской. К его удивлению, парикмахер согласился и даже заплатил авансом. Это был прорыв! Теперь можно было обойти другие заведения и сделать аналогичное предложение их владельцам. Если наберется хотя бы пять клиентов, чистая выручка в заветные \$100 Тони была обеспечена. Очень уж мальчику хотелось об-

ладать именно таким капиталом, на меньшее он был не согласен.

Вот только другие предприниматели отнеслись к идее без энтузиазма. Отказался и владелец пиццерии по соседству, и хозяин ремонтной мастерской, и другие обитатели городка. Следующий выпуск газеты потерпел фиаско: Тони удалось продать лишь два экземпляра. Этот бизнес тоже пришлось закрыть.

Впрочем, мальчик вынес для себя важный урок: то, что идеально складывается в воображении, не всегда оказывается хорошей идеей на практике.

Урок 2. Можно достигать большого меньшими усилиями

Все школьные годы Тони Шей не упускал возможности подзаработать. Он изготавливал и продавал значки, писал несложные компьютерные программы благодаря знаниям, полученным на курсах информатики.

В США школьники могут сами формировать свое расписание, выбирая те или иные предметы для изучения. Шей постоянно хитрил с расписанием, подстраивая так, чтобы у него были полностью свободны один-два будних дня. В свободное от учебы время он придумывал и реализовывал очередные бизнес-идеи, умудряясь при этом получать хорошие оценки. А поскольку у него всегда водились деньги, часть школьных задач Тони отдавал «на аутсорсинг» своим же одноклассникам, платя им за услуги.

Так, однажды он перед экзаменами распределил 100 контрольных вопросов между учениками своего класса, чтобы всем не пришлось учить билеты целиком. Вместо этого каждый ученик глубоко проработал по три вопроса. Правильные ответы Тони объединил в папку, растиражировал и пошел продавать параллельным классам по \$28 за экземпляр. Те, кто интеллектуально вложил в этот труд, получили шпар-

галку бесплатно. Самому Тони не только не пришлось зубрить, чтобы получить высшую оценку, он еще и неплохо заработал.

Итак, с раннего детства у Тони отлично работали смекалка и управленческий талант. Он легко поступил в университет, где продолжил прогуливать лекции и генерировать гениальные идеи. Не делая ни курсовых, ни конспектов, он блестяще выступал на экзаменах благодаря своему изворотливому уму.

Урок 3. Нет плохих способов заработка, если ты мыслишь как предприниматель

Учась в университете, Тони по-прежнему мечтал разбогатеть, поэтому не гнушался никакой работы. Он выпекал и продавал пиццу, работал барменом на свадьбах, управлял кафе на первом этаже университетского общежития, записывал на заказ видеокассеты. Вкладывая по \$150–200, Тони с легкостью возвращал себе в 10 раз больше. Он предпочитал действовать в одиночку, пока не встретил равного себе.

Фред был студентом с параллельного потока, он, как и Тони, не сильно рвался грызть гранит науки. Лекции он часто просиживал в пиццерии, в которой работал Шей. Каждый раз Фред заказывал огромную пиццу с пеперони, полностью съедал ее, а еще одну уносил с собой. Над его аппетитом потешались все знакомые. Тем временем Фред нес вторую пиццу в общежитие, резал и разносил по этажам, сбывая однокурсникам по два доллара за кусок. В итоге его маржа оказалась даже больше, чем у Тони, который по шесть часов в день потел у горячей печи. Когда Шей узнал об этом, он пришел в восторг от предпринимательской жилки Фреда. Они подружились. Годы спустя Фред станет финансовым директором

обувной компании Zappos, которую возглавит его друг Тони.

Oracle и скука

По окончании университета Тони пригласили работать в IT-корпорацию Oracle. Компания предложила ему зарплату \$40 тысяч в год и компенсацию расходов на аренду жилья. Для 1995 года это были очень привлекательные условия. Естественно, Тони согласился. Он переехал в Калифорнию, где располагался офис работодателя, прошел вводный тренинг и приступил к своим обязанностям.

Больше всего знатному ленивцу Тони понравилось то, что на работе практически ничего не нужно делать. От него требовалось просто вовремя прийти на свое место, запустить автоматический тест на компьютере (что занимало от силы пять минут), а потом три часа просто сидеть и ждать его завершения.

«За день я мог запустить максимум два-три теста, — пишет Тони Шей. — Вскоре я к тому же понял, что никто не следит за тем, во сколько я прихожу и ухожу. Мной вообще никто не интересовался в течение рабочего дня».

Какой вывод был сделан из этих открытий? Правильно: здесь тоже можно мухлевать

с расписанием! У Тони снова появилась куча свободного времени. Первый месяц он чувствовал себя невероятно счастливым, получая деньги за нажатие пары кнопок, а оставшиеся часы гуляя по паркам и сидя в кафетериях. А потом он заскучал. Хотелось делать что-то по-настоящему классное, а не просто нажимать кнопки за фиксированный оклад. Офисная служба стала казаться Тони тюрьмой.

В то время развитие интернета все больше набирало обороты. О том, что это за штука такая – интернет, еще никто толком не знал, кроме кучки программистов из Кремниевой долины. Их разработки были достоянием узкого круга специалистов. 99 % представителей бизнеса не имели сайтов, а идея продаж через интернет хотя и витала в воздухе, пока еще казалось фантастикой. Но предприимчивый Тони слишком хорошо разбирался в технологиях, чтобы не понимать, что за интернетом будущее. Это было огромное непаханое поле с практически отсутствующей конкуренцией. И Тони быстро сообразил, что можно сделать хорошие деньги на создании сайтов и онлайн-рекламе, пока на этот рынок не пришли тысячи таких же умных и амбициозных. Речь шла буквально о полутора-двух годах, после чего «голубой океан» превратился бы в красный.

Вот почему Тони было так жаль просиживать штаны в Oracle, механически нажимая на кнопки. И он не стал терять

драгоценное время.

Четыре «не хочу»

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.