

The background is a dark blue night sky filled with numerous glowing orange paper lanterns of various sizes, scattered across the frame. Interspersed among the lanterns are small, bright white and blue star-like sparkles, creating a magical and celebratory atmosphere.

КРИСТИНА КИРЕЕВА

ПАПА,
У МЕНЯ
ЕСТЬ
БИЗНЕС

КАК НОРМАЛЬНО
ЗАРАБАТЫВАТЬ **В 16 ЛЕТ**

Бизнес. Как это работает в России

Кристина Киреева

**Папа, у меня есть бизнес. Как
нормально зарабатывать в 16 лет**

«ЭКСМО»

2020

УДК 658.3
ББК 65.291.6

Киреева К.

Папа, у меня есть бизнес. Как нормально зарабатывать в 16 лет
/ К. Киреева — «Эксмо», 2020 — (Бизнес. Как это работает в
России)

ISBN 978-5-04-115547-6

Деньги – это свобода, независимость. Все мы стремимся их получить. Однако, не всегда сделать это просто. А уж если нет опыта... Как в 16, да и не только в 16 лет, избежать ошибок при трудоустройстве, и в чем же главный секрет больших заработков? Я совершила все ошибки новичка и набила всевозможные шишки, прежде чем увидела заветную цифру на счету. И очень хочу, чтобы их избежали вы. История о молодости, лете, любви и деньгах – поистине гремучем сочетании!

УДК 658.3
ББК 65.291.6

ISBN 978-5-04-115547-6

© Киреева К., 2020
© Эксмо, 2020

Содержание

1. Шестнадцатилетние амбиции	6
2. Два ведра	7
3. «Зачем ты здесь нужна?»	10
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Кристина Киреева

Папа, у меня есть бизнес. Как нормально зарабатывать в 16 лет

© Текст. Киреева К., 2020

© ООО "Издательство "Эксмо", 2020

* * *

В жизни любого человека рано или поздно наступает такой момент: он садится перед компьютером и набирает в поиске «найти работу». Но как быть, если это пришлось сделать рано – ещё до совершеннолетия? И что прячется за такими привлекательными вакансиями, обещающими баснословные деньги и не требующими опыта?

Первые трудовые шаги, первые ошибки, первые честно (или не очень) заработанные деньги – все это бывает у всех. Если ты уже прошёл этот путь, то возможно, улыбнёшься, вспоминая вместе со мной, каким наивным был вначале. Если тебе только предстоит окунуться в мир поиска заработка – буду рада быть полезной.

Важно помнить – ты никогда не узнаешь, что ждёт тебя за дверью, пока не откроешь её.

1. Шестнадцатилетние амбиции

Хочешь что-то получить – заработай. Меня учили именно этому. Ничего не даётся просто так, сначала надо потрудиться (получить хорошие оценки в школе, помочь по дому и т. д.). Что же делать, если вещь, которую хочется, невозможно получить за примерное поведение? Да и как примерно вести себя в 16 лет? Смешно.

Когда мне было 16, я захотела ноутбук. Очень. Грустные вздохи в магазинах и глазки кота из Шрека не действовали ни на родителей, ни, почему-то, на консультантов магазинов. 15–20 тысяч рублей казались тогда нереальной суммой, а жаловаться было особо некому – лучшая подруга сдавала выпускные экзамены. Дружба с человеком, который был старше меня, обернулась тем, что в конце мая, когда я околачивалась по парку в одиночестве, в голове щёлкнуло: свободное время – есть, денег – нет.

Опыта работы тоже, правда, нет, но разве это важно? И 18 лет нет. А, и, самое главное – нет желания работать меньше чем за 10 тысяч в месяц. Поэтому официальные подработки в духе «школьникам можно работать только 4 часа в день за 5 тысяч рублей, 13 % из которых – налог, а ещё необходима тонна справок, а зарплату отдадим родителям» сразу отменялись. Мне вполне подошла бы работа курьером за 15–18 тысяч рублей в месяц, как было написано почти в каждом объявлении с вакансиями во всемогущем жёлтом поисковике.

Важно. Моя ошибка № 1. Работа и зарплата ВСЕГДА должны быть соизмеримы! Родители пытались объяснить мне, что в век факсов, сканеров и электронной почты никому не нужны курьеры, тем более с з/п почти в 20 тысяч рублей. Это не совсем так, конечно, но ведь я была 16-летней девочкой без опыта, школьницей и, естественно, без машины. ЧТО мне нужно было возить, чтобы получать ежемесячно 18 тысяч рублей? Но мысленно я уже заработала и на ноутбук, и на новое платье, так что слышать голос разума категорически отказывалась.

Потратив на проезд до мест первых двух собеседований почти все карманные деньги и больше 5 часов времени, я додумалась предварительно уточнить по телефону, берут ли на работу несовершеннолетних. Это ускорило процесс и отправило в мусор почти все многообещающие вакансии. А попутно взвинтило моё желание найти уже хоть какую-нибудь (курьером с зарплатой в 15–18 тысяч рублей) работу.

В ТОЙ САМОЙ конторе мужской голос мне сказал, что они берут 16-летних девочек на работу курьером, платят 15 тысяч в месяц и ждут меня завтра в 4 часа дня.

2. Два ведра

Знаете такие офисные здания, где тысяча входов, две тысячи выходов и три тысячи окон? Именно здесь мне предстояло найти офис и пройти собеседование. Но я даже нужный вход не могла найти! Окончательно замучив звонками HR-менеджера (тогда я и слова такого не знала) и сделав пару кругов вокруг здания, я таки встретилась с нужным человеком – огромным рыжим бородатым и улыбчивым мужиком в строгом костюме.

Важно. Я понятия не имела, что существует куча сайтов, где даются советы «О Том, Как Вести Себя На Собеседовании» и явилась, как обычно, – в джинсах, клетчатой рубашке, кроссах, с падающей на глаза челкой и легким шлейфом любимых духов. И да, до сих пор считаю, что так и должно быть. Ты идёшь в место, с которым, возможно, будет связана огромная часть твоей жизни, так зачем притворяться? Поэтому советую игнорировать советы с сайтов (они, кстати, адски противоречивы).

С улыбчивым мужчиной мне пришлось зайти в узкий лифт (как туда только его плечи поместились?) и тут же вспомнить предостережение мамы – не стоит заходить в лифт с незнакомцами. Особенно если это накачанный бородатый мужик. Я сохраняла невозмутимость и пыталась сделать так, чтобы дрожало только что-то одно: либо левая коленка, либо нижняя губа. Затем мы вошли в приемную без секретаря с парой стульев и пустым столом, а потом в кабинет директора, тоже радующий пустотой: стол, стул, коробки в углу. «Ну, наверное, фирма только переехала, – подумала я, – ...как раз набирают новых сотрудников...».

В анкете указала желаемую з/п – 15 тысяч рублей, желаемую должность и проявила невиданную хитрость – написала номер паспорта так, что невозможно было понять, какая точно цифра была последней! Ну нельзя же паспортные данные везде оставлять, мало ли что!

Да, неожиданная мысль от девушки, сидящей в пустом офисном помещении с огромным накачанным мужиком в костюме и никому не сказавшей, куда именно она поехала. Тем не менее, менеджер Руслан Сергеевич оказался человеком весёлым, расспросил меня об учебе, планах на лето и желании работать. Оно было таким сильным, что я демонстрировала его, как только могла, постоянно улыбалась и максимально мило отвечала на вопросы.

- Ну что ж, тогда приходите завтра к 11:00 в офис и возьмите с собой 2 ведра!
- Хорошо. А ведра пластиковые или железные?
- Это несущественно.
- Да, конечно, я приду!
- Вы серьёзно принесете 2 ведра?
- Конечно.
- А как вы объясните родителям, зачем пошли на работу с ведрами?
- О, это не проблема.

Никого ничего не смутило? Да, я сама даже не поинтересовалась, для чего мне 2 ведра в первый рабочий день. Я так хотела получить эту работу, что была готова притащить им скелет мамонта, только бы меня взяли.

Из офиса я вышла счастливая и озадаченная тем, где мне взять ведра. Наверное, в новом офисе будет уборка и нужно будет что-то помыть – решил мой изобретательный мозг. А через 3 минуты родил ещё более гениальную идею – ведра можно взять дома! Сказать, что они понадобились подруге, которая поедет в деревню за ягодами.

Сколько суеверных людей я «осчастливила» в то утро... Да, в свой первый рабочий день я ехала в маршрутке с двумя пустыми 10-литровыми ведрами.

Мне всегда проще было сказать: «Мам, я у Ани», чем полчаса объяснять, что я делаю в парке, как меня туда занесло и на чём я буду добираться обратно. Я берегла мамины нервы и свои уши. Здесь сработал тот же принцип: мама не беспокоится, а я делаю, что хочу.

Я всегда была самостоятельной. Мне хотелось делать «всё самой», чтобы родители восхищались, а не раздавали советы. Проявиться моим амбициям было решительно негде: в школе звезды с небес хватали другие, а я старалась обходить их за километр, чтобы не будить совсем недавно уснувшую травлю. Естественно, о внимании молодых людей можно было даже не заикаться.

В тот день, с ведрами в руках, я имела шанс войти туда, где меня никто не знал, и проявить себя. Поэтому в 11 часов я толкнула дверь и встретила с НИМ. Да, парень был что надо. К симпатичной мордашке, которая была абсолютно в моём вкусе, прилагались волшебные глаза и... строгий костюм.

– Привет, а ты куда?

– Я вчера на собеседовании была, сегодня сказали приходить на обучение.

– А ведра зачем?

– Руслан Сергеевич сказал взять с собой. Вот, я принесла.

– А знаешь, для чего они?

– Нет...

– Одно – для улыбок, а второе – для хорошего настроения!

ЧЁРТ!!!

Почему нельзя проваливаться сквозь пол – ну хотя бы в исключительных случаях? Подоймой вон было 3 этажа...

Минут 20 я ждала в пустой приёмной, – «секретарской без секретаря», – прислушиваясь к звукам за дверью: музыке, смеху и большому количеству мужских голосов. Из кабинета директора вышел Руслан Сергеевич, поздоровался со мной и тоже скрылся в той комнате. Когда вслед за ним вышел ещё один парень с нереально красивыми глазами, улыбкой и в костюме, я поняла, что определённо БУДУ здесь работать. Меня познакомили с Андреем и сказали, что он мне всё покажет. Я понятия не имела, что особенного может быть в работе курьера, но спрашивать не решилась.

Из-за двери продолжали появляться симпатичные парни в костюмах и с чёрными пакетами в руках. Один из них присоединился к нам с Андреем, и мы с четырьмя пакетами в руках отправились на остановку. «Наверное, мы сейчас начнем развозить заказы», – решила я.

В маршрутке я усиленно строила глазки, смеялась шуткам Андрея, познакомилась с его напарником Аркашей и совершенно забыла о том, что я на работе. 1 июня, суббота, жара, приятная компания весёлых молодых людей чуть старше меня – что ещё нужно для счастья? Но ехали мы не развлекаться, а... стоп, в парк? Да, Аркаша и Андрей поулыбались мороженщице и оставили пакеты в её палатке, а из них достали что-то квадратное, яркое, в упаковке, примерно 50×50 см. Небесный фонарик?

Они ассоциировались у меня с красивой картинкой из мультфильма про Рапунцель, не более. При чем здесь работа? Тем временем Андрей с Аркашей разошлись по сторонам с десятком фонариков в руках и начали подходить к прохожим.

– Добрый день! С праздником! Держите!

Человек на автомате начинал разглядывать то, что ему вручали, а Андрей не давал ему опомниться:

– Знаете, что это? Это небесный фонарик! Поджигаете, загадываете желание, запускаете – наслаждаетесь удивительным вечером, а ваше желание непременно сбудется!

Человек невольно прислушивался, заинтересовывался, а Андрей тараторил дальше:

– В магазине такие фонарики стоят 300 рублей! А у нас сегодня акция – мы отдаем их почти даром, всего за 100 рублей вы получаете шикарный вечер, исполнение вашей мечты и воспоминания на всю жизнь!

Пока нёс всю эту рекламную чушь, он успевал забрать у человека упаковку. Тот инстинктивно тянулся и хотел забрать товар, тогда Андрей, не дав человеку времени подумать, с улыбкой осуществлял «сделку».

Да, работа заключалась в том, чтобы приставать на улице к людям и продавать им «Небесные фонарики твоей мечты».

Важно. Моя ошибка № 2. На то, чтобы узнать, чем буду заниматься на работе, я потратила уйму времени. В серьезной компании уже на первом собеседовании человеку расскажут, что будет входить в его должностные обязанности, не уваливая при этом и не предлагая «сначала пройти обучение».

Вот только в каком случае шансы, что я быстро выйду на работу, будут выше: если на собеседовании директор скажет: «Вам нужно будет продавать наш товар на улице случайным прохожим», или если симпатичный парнишка чуть старше меня станет продавать у меня на глазах эти фонарики, показывая, как это легко, просто и весело?

Я ходила за Андреем и размышляла. С одной стороны, было очень страшно подходить к незнакомым людям, заговаривать с ними и уж тем более пытаться им что-то продать. С другой – у Андрея же получается. И у Аркаши, который работал в другом конце парка, судя по всему, тоже. Хотя по поводу Андрея я погорячилась. Он выбирал молодых девушек лет 20, одиночек или с подружками, и, включив обаяние, на всех парах спешил к ним с фонариком наперевес, а я могла наблюдать со стороны. Разговаривал он с ними долго, прямо на ходу, не останавливая их, но и не давая возможности уйти. Стандартная история про исполнение желаний дополнялась комплиментами, уговорами, рассказами о том, как они вместе пойдут запускать этот фонарик сегодня вечером... Я бы подумала, что он их просто «клеит», но Андрей так общался со всеми жертвами покупателями, значит, это его формула продажи? Однако в итоге максимум, которого он мог добиться – флирт с девушками, которые ничего не покупали и уходили. Я искренне не понимала, зачем тратить столько времени на того, кто в итоге не купит, – ну видно же, что не купит! Но Андрей, видимо, считал, что проще «уломать» одного покупателя, чем предложить десяти другим.

От него кардинально отличался Аркаша, который приставал с фонариками ко всем прохожим и продавал явно больше. Хотя что-то в его речи показалось мне новым:

– ...всего 100 рублей, часть денежек пойдёт на корм бездомным животным...

Что? Серьёзно? Нет, конечно, это была всего лишь фраза, тем более оброненная вскользь, но люди велись и открывали кошельки в два раза чаще. Ну... мне ли осуждать чужую ложь?

В 16 лет я ещё не умела скрывать эмоции, и сомнение на моём лице Андрей заметил очень быстро. Тогда как-то незаметно наша прогулка превратилась в променады по дальним аллеям парка и разговоры обо мне. Фонарики Андрей продавать перестал.

3. «Зачем ты здесь нужна?»

Большая часть того рабочего дня прошла на дальних лавочках парка за мороженым, поцелуями и разговорами. Естественно, в 18:30 я была в офисе вместе с Андреем и Аркадием. Андрей сдавал на склад непроданные фонарики, а я не верила своему счастью – за один день найти и работу, и парня! То, что мне придётся приставать к людям с уговорами, отошло на второй план. «Я пока похожу, поучусь, а через недельку-другую начну потихоньку», – примерно так я размышляла о рабочих обязанностях.

Воскресенье было выходным днём, а в понедельник я приехала в офис к 9 утра и попала за ту закрытую дверь. Комната удивила отсутствием стульев, да и мебели в принципе. На подоконнике стоял магнитофон, который разрывался от басов радио «Рекорд», по углам выселись коробки, на стенах висели плакаты «5 шагов к заключению сделки», «8 ступеней успешного бизнеса», «4 типа клиентов». А по комнате ходили парни в костюмах и рубашках с галстуками и говорили, говорили, говорили. Как объяснил Андрей, это назвалось «распичевкой¹» – тренировкой речи для клиентов. Проще говоря, ребята репетировали общение с клиентом, готовились к рабочему дню. Они просили друг друга изображать покупателей и тренировались.

Я делала вид, что учу свой текст, но на самом деле разглядывала коллектив, в котором мне предстояло работать. Кроме меня там была всего одна девушка и ей явно не было дела ни до кого – она репетировала перед зеркалом. Вон красавчик Миша, который объяснил мне прикол с ведрами, вон Аркаша, вон ещё симпатичный парень, а этот злой какой-то, а вон мужчина явно за 40, скорее даже под 50, а этот похож на директора, очень представительно выглядит... Ровесников не было. Неужели все эти люди продают небесные фонарики? Андрей был занят распичевкой с Аркашей, и разбираться приходилось самой.

После этого началась зарядка. Все встали в круг, один выходил в центр и показывал движение, а другие за ним повторяли. Радио было включено на полную громкость. 20 парней разного возраста в рубашках и галстуках и пара девушек делали в офисе зарядку. У кого сейчас всплыло в голове слово «секта»? У меня тогда почему-то не всплыло. После зарядки все дружно начали кричать «БОССА!!», а Андрей сказал не пугаться. Так начиналось ежеутреннее собрание. Босс, то есть Руслан Сергеевич, вышел в круг и минут 30 вещал о больших победах, великих целях и их достижениях. А затем прозвучала фраза: «Знакомство с новичками» – и я снова пожалела, что провалиться под землю мне не суждено.

Меня и ещё парочку ребят с круглыми от страха глазами вытолкнули в центр круга и начали требовать спеть песню, рассказать анекдот, прочитать стих или станцевать... Выхода не было. Андрей и Руслан Сергеевич улыбались и подбадривали, остальные смотрели с интересом и я, стараясь, чтобы голос не дрожал так сильно, спела пару куплетов одной песни группы «Ария». Собратья по несчастью станцевали лезгинку, и нас отпустили (позднее я узнала, что такое «знакомство» ждёт каждого новичка, а они появлялись здесь очень часто).

На этом собрание было закончено, и, подхватив все те же чёрные пакеты, мы отправились в новый рабочий день.

В тот день к нам присоединились другие ребята, так что на остановке образовалась веселая толпа. Из разговоров и шуток парней я поняла, что большинство из них живет на одной съёмной квартире и вчерашний выходной они провели вместе на шашлыках. Поскольку у меня

¹ Питч – короткая презентация товара. Слово «питчинг» (от англ. pitch – выставлять на продажу, делать подачу, закидывать удочку) в российскую реальность вошло достаточно недавно, в середине нулевых годов. Питчингом называют короткую презентацию кинопроекта, которую сценарист/режиссер/продюсер устраивают потенциальному инвестору, желая заинтересовать его своей идеей и получить финансирование. – Прим. ред.

в городе не было компании, с которой можно было вот так развлекаться летом, мое желание работать в этой фирме увеличилось – хотя, казалось бы, куда больше.

Мы приехали в парк, но уже другой. Быстро стало понятно, что в парке, даже летом, в понедельник ловить нечего. Праздной толпы, которая 1 июня хватала фонарики, как горячие пирожки, в будни не наблюдалось, и торговля шла ни шатко ни валко. Пару раз Андрей предлагал мне самой «начать пичить», но я очень стеснялась и отнекивалась. В конце крайне непродуктивного рабочего дня Андрей предупредил меня, что «отношения на работе запрещены» и попросил в офисе соблюдать нейтралитет.

Утро третьего рабочего дня удивило меня отсутствием ребят, которые вчера танцевали лезгинку. Андрей махнул рукой и сказал, что они заболели и вообще из другой команды. Я осталась в команде Алексея вместе с Андреем, Колей и Ильмиром. Коля был высоченным худощавым парнем, костюм на котором смотрелся так, будто он взял поносить его у отца. Он обожал русский рок и искренне верил, что вот-вот станет успешным бизнесменом. Ильмир был молодым мужчиной восточной наружности в перстнях и татуировках, улыбчивым, но «себе на уме». Было видно, что он прислушивается к боссам, но по факту думает о чем-то своем.

Естественно, мои планы потерпели крах на третий же день. Мы с Андреем приехали на центральную пешеходную улицу города, местный «Арбат», и он вручил мне стопку фонарей. Я пыталась обнять его, просила не бросать меня, но номер не прошёл.

«Если ты не будешь работать, зачем ты нужна компании?»

Эти слова тогда решили всё.

Что у меня было? Лето, на которое не имелось никаких планов, друзья, которые сдавали вступительные в институты, и им было совсем не до меня, одноклассники, видеть которых хотелось меньше всего на свете, и 100 рублей в день карманных денег.

Что дала бы мне эта работа? Друзей! Компанию! Возможность общаться со взрослыми людьми почти на равных! И деньги. Родители пообещали добавить на ноутбук, если я заработаю хотя бы 10 тысяч.

Чаша весов склонилась, и я пошла выбирать первую жертву.

«Боишься подходить к незнакомым людям? Выбери того, кто меньше всего тебя пугает». Я выбрала девушку лет 20. Тихим неразборчивым голосом, путаясь в словах и фразах, я пичила девушку, пытаюсь вспомнить то, что говорил мне Андрей:

1. Приветствие. Поздоровайся с человеком, поздравь его, если в этот день отмечается какой-то праздник, создай хорошее настроение.

2. Представление. Наладь контакт, дай клиенту товар, выведи на диалог.

3. Презентация. Расскажи о преимуществах вашего продукта, стимулируй возникновение интереса. Поиграй с товаром: забирай-отдавай.

4. Вилка цен. Обозначь выгоду: в магазинах в другое время этот товар стоит СТО-ООЛЬКО, а у тебя столько (как правило, СТОООЛЬКО – рука вверх, столько – рука вниз).

5. Сделка. Сам процесс обмена товара на деньги должен быть легким и радостным, важно не спугнуть клиента и дать понять, что ему очень повезло.

«Когда разговариваешь с человеком, нужно быть открытым, улыбчивым и не прятать глаза. Лучше смотреть в левый глаз – психологами доказано, что так можно вызвать доверие».

От всего этого кружилась голова, я боялась людей, боялась ошибиться и ОЧЕНЬ боялась отвлечь их, быть навязчивой. К тому же никак не могла запомнить текст и постоянно путалась. Одно я знала наверняка: идти с людьми и доставать их, как Андрей, я не хочу.

Скорее из жалости уже вторая девушка, к которой я подошла, купила у меня фонарик. Это было шоком. Все оказалось так просто! Нужно только не бояться подходить к людям!

– Андрей, я 10 фонариков продала!

– Не продала, а отдала. Мы отдаём товар, забудь слово «продажи».

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.