



СЕРИЯ

Wonder
CLUB

от пяти пар сережек
до международного бизнеса

УКРАШЕНИЯ СТРОПТИВОЙ

ТАНЯ ЛИБЕРМАН

Таня Либерман
Украшения строптивой.
От пяти пар сережек до
международного бизнеса
Серия «Wonderclub. Ты
можешь больше, чем кажется»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=49915938

*Т. Либерман. Украшения строптивой. От пяти пар сережек до международного бизнеса: ООО «Издательство «Эксмо»; Москва; 2020
ISBN 978-5-04-105091-7*

Аннотация

Как превратить пять пар сережек в международный бизнес? Взять немного храбрости, помножить на хороший вкус и отчаянную работоспособность, сдобрить все это чисто женской интуицией, и вуаля! – перед вами интернациональный бренд украшений JerusalemBazar. Его создательница Таня Либерман прошла путь от тюменской девочки, которую не взяли ни в один гляцевый журнал, до хозяйки международной сети магазинов с командой в три десятка человек. В своей книге она рассказывает,

как вопреки факапам партнеров, нападкам хейтеров и бурной личной жизни преуспеть по всем фронтам!

Содержание

Предисловие автора	6
Глава 1. Иди туда, где страшно	10
Глава 2. Хочешь сделать хорошо – делегируй!	27
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Таня Либерман
Украшения строптивой.
От пяти пар сережек до
международного бизнеса

© Т. Либерман, текст, 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

* * *

Предисловие автора



Я все сделала не так.

Если открываешь бизнес, положено не спать, не есть, не заниматься собой, не рожать детей, а только работать. Это следует из книг и выступлений современных бизнесвумен. Очевидно, мой случай неправильный. За десять лет существования JerusalemBazar я успела родить четырех детей, выйти замуж, развестись, снова выйти замуж и переехать в другую страну. Более того, оглядываясь назад, не могу припомнить нечеловеческих трудностей или адских испытаний, о которых стоило бы рассказывать со слезами на глазах. Да, приходилось сложно. Но одновременно было весело, азартно, захватывающе.

Так зачем же я пишу эту книгу, раз не собираюсь делиться страданиями на пути к успеху? Во-первых, из желания поддержать каждую, кто идет той же дорогой, что и я. Сколько бы преданных друзей нас ни окружало, на пути к мечте мы всегда одиноки. А значит, нуждаемся в примере. Хотя бы для того, чтобы в самую темную минуту найти на страницах книги утешение: «У Либерман тоже так было, и ничего, радуется жизни, развивает свое дело».

Во-вторых, чтобы помочь справиться со страхами. Хорошо понимаю, какой ужас охватывает человека перед прыжком в омут предпринимательства. Поэтому пусть я стану той, кто в решающий момент шепнет тебе: «Прыгай». Я прыгнула, и JerusalemBazar, который начинался как распродажа пяти пар сережек на диване съемной однушки, превратился в

международную компанию с тремя десятками сотрудников. И это еще не предел.

В-третьих, чтобы поделиться энергией. Говорят, вдохновлять – мое призвание. Одна из целей этой книги – вдохновить вас на смелые решения, нестандартные подходы и серьезные поступки.

В-четвертых, я надеюсь помочь вам избежать хотя бы части граблей, на которые мне пришлось наступить. Их было много. Они лупили по лбу и во время работы с производителями украшений, и при общении с сотрудниками, и когда открывала, а потом закрывала торговые точки, и в моменты столкновений с сетевыми хейтерами. Пусть на вашем пути будет меньше садового инвентаря. Шишки на лбу – не лучшее украшение женщины.

Ну и наконец, я постаралась ответить на вопрос, который мне задают чаще остальных: «Как тебе удастся совмещать бизнес и воспитание четырех детей?»

Удастся. Надеюсь, когда вы дочитаете книгу до конца, вы найдете ответ. А заодно поймете, как совмещать собственную жизнь с развитием бизнеса.

И последнее. Название книги – «Украшения строптивой» (спасибо моей подписчице @olena.d за идею) – на сто процентов описывает меня в бизнесе. Я люблю действовать наперекор ожиданиям окружающих. Иногда это оборачивается большим успехом, иногда – суровым факапом. Но никакие трудности не заставят меня, как и тысячи женщин, вы-

бравших бизнес и творчество пространством самореализации, изменить себе.

Короче говоря, эта книга о нас. О каждой, кто идет против ожиданий родных и друзей. О каждой, кто действует вопреки страхам. Пусть «Украшения строптивой» станет вам верной подругой – той, что поддержит, подбодрит и вдохновит. Той, что пройдет вместе с вами не самую простую дорогу к мечте.

Ваша Таня Либерман

Глава 1. Иди туда, где страшно



Сколько страхов у начинающих бизнесменов – не сосчитать.

Забавно: почему-то детей рожать не боязно, а вот магазин открыть – у-ух как страшно. Но ведь ребенок – точно на всю жизнь, его не закроешь, если он не оправдал ожиданий, а с бизнесами пробовать и экспериментировать можно сколько угодно! Ну ладно, на сколько денег хватит.

Тем не менее я сталкиваюсь с этим постоянно: люди боятся. Находят сто отговорок не начинать, вместо того чтобы искать возможности для старта. И дятлами стучат в голове комментарии «доброжелателей».

Тук-тук: «Невозможно сделать бизнес без инвестиций! Не накопила миллион – работай на дядю. Накопила – профукаешь, лучше машину купи».

Тук-тук: «Да зачем что-то начинать? Все ниши уже заняты – приткнуться некуда, конкуренты сожрут, клиенты проигнорируют».

Тук-тук: «Ты кто такая вообще? Как собралась управлять бизнесом без образования? Ни знаний, ни умений, всю жизнь у мужа на шее».

Тук-тук: «Погрязнешь в работе! Нереально найти сотрудников, которые будут делать твое дело лучше тебя! Все воруют, все рукожопы, все украдут идеи и откроют свой бизнес!»

Тук-тук: «Какой еще “свой уютный магазинчик”? Ты знаешь, сколько это стоит? Неподъемная аренда!»

Тук-тук: «Засмеют! Ведь если не получится, придется за-

крыться! Половина одноклассников уже топ-менеджеры, а ты тортики печь собралась. Стыдоба».

Тук-тук: «А зачем рожала? Чтобы потом бизнесом заниматься? Дети на няне, муж уйдет к любовнице, мама помогать не будет! Подумай дважды!»

Тук-Тук: «Что? Ты в своем уме вообще? Создать бизнес и уехать в другую страну? Оставить все вот так, без присмотра? Все развалится!»

Что делать с этим дятлом – главный вопрос начинающего предпринимателя и первое испытание на прочность. Если вы сможете противостоять стереотипам и собственным страхам, дивный новый мир малого – или не столь уж малого – бизнеса распахнет двери и сделает вас счастливой самореализовавшейся девочкой.

Море, дреды и три серебряных колечка

В четыре года я хотела стать балериной. Когда исполнилось восемь – учительницей русского языка и литературы. В четырнадцать мечтала о карьере модели, а в восемнадцать определилась окончательно: хочу работать в глянце. Vogue стал моей мечтой и целью, ни о каком бизнесе, магазинах, командах, конкурентах я даже не думала.

В Тюмени, где я окончила факультет журналистики, гляncем особо не пахло (да простят меня светские дамы из редакции «Стольника»). После четвертого курса я решила ва-

лить. Свалилось, правда, недалеко, за 300 км – в Екатеринбург, где глянца тоже не нашлось. Еще полтора года спустя я ехала в Москву на старом «Пежо», багажник которого был буквально под завязку забит коллекцией журналов Vogue из разных стран мира. Сутки за рулем – и съемная комната на проспекте Космонавтов приняла меня в свои объятия.

Я не могла и представить, что буквально в двух трамвайных остановках от этой комнаты через шесть лет открою магазин с коллективом в 25 человек и ежемесячным оборотом в несколько миллионов рублей.

Казалось, жить можно только в корпоративном мире на стабильной фиксированной зарплате. Страшно же. А чем за квартиру платить? А вдруг не получится и засмеют? А где брать клиентов, ниша же занята? Тук-тук!

Зачем даже думать о бизнесе?

И я принялась обивать пороги издательских домов, которые выпускали мои любимые журналы. Hachette Filipacchi Shkulev, Independent Media, Conde Nast, «Парлан», «СК Пресс» – я побывала везде! Самое успешное собеседование у меня состоялось в Conde Nast. Журнал Glamour искал тогда бренд-менеджера, и я блистала в разговоре с маркетинг-директором. Вышла – нет, вылетела – из кабинета на крыльях успеха, а в лифте столкнулась с Аленой Долецкой и проехала в ее компании целых два этажа!

Надо ли говорить, что для меня, девочки из Тюмени, покупающей Vogue на продуктовых рынках, эта поездка каза-

лась ЗНАКОМ! Все должно было свершиться!

Но... нет!

Мне даже не перезвонили.

Не оставляя попыток приблизиться к миру моды и красоты, я устроилась в компанию «Подийум». Правда, на должность, максимально далекую от мечты: персональным ассистентом генерального директора, то есть секретаршей. Заказ билетов на самолет и букетов на дни рождения родственников шефа ни на шаг не приближал меня к цели. Но работа дала мне одно важное преимущество – время для блога.

Старая добрая «жежешка». Моя отдушина, трибуна, подийум, с которого я вещала из офиса «Подийума»! Я ежедневно писала обо всем, что со мной случалось. И хотя ничего особенного не происходило, писала я зажигательно. Поэтому меня читали. Более того – меня до сих пор читают (привет, я знаю, это ты), а прошло уже почти 15 лет.

Бывает, судьба совершает крутой поворот, и все меняется.

Иногда даже не твоя судьба.

Именно так случилось со мной. Летом 2009 года мои друзья Александра и Владик переехали в Тель-Авив: Владик – трудиться спецкором НТВ на Ближнем Востоке, Саша – сибаритствовать в двухэтажном пентхаусе с видом на Средиземное море.

На тот момент Израиль и так был для меня знакомым направлением – с фамилией Либерман все дороги обычно ведут не в Рим, а в Иерусалим, – а тут и вовсе стал вторым до-

мом. Я приезжала в гости к друзьям, бродила по старым рыночкам, покупала прикольные аксессуары... В какой-то момент в голову пришла идея продавать их в Москве – в России мне ничего подобного не попадалось.

Кстати, именно с Сашей я впервые поделилась идеей открыть в ЖЖ магазинчик украшений из Израиля. На что она ответила: «Чушь какая. Не занимайся ерундой».

П – поддержка! Но мне уже так хотелось представить наводки своей аудитории в «Живом журнале», что остановиться было невозможно.

В конце концов, я не собиралась создавать империю украшений, открывать магазины в разных странах, нанимать два десятка сотрудников и платить пенсионные взносы. Я просто хотела, чтобы у московских девочек появилась возможность носить эти удивительные сережки.

Вернувшись с этой мыслью из очередной поездки, я аккуратно выбрала из шкатулки самое волшебное из приобретенного – и выложила в ЖЖ с предложением купить.

Если честно, я особенно не помню своих чувств, когда случился первый заказ. По-моему, купили бусы с бирюзовыми бусинами, которые я доставила на том самом старом «Пежо». В общем, закутилось.

Я попросила друга-фотографа сделать дерзкие снимки на фоне белой стены и позировала с густо накрашенными бронзатором щеками. Денег на студию и визажиста у меня не было. Леня смеялся над моими модельными и бизнес-потуга-

ми, но ответственно заливал картиночки с максимально хипстерской обработкой. Фото взрывали ЖЖ, куда я постила их – каюсь – в рабочее время.

Я днями напролет переписывалась с заинтересованными френдами, а после работы мчалась к метро или в «Старбакс», чтобы передать запакованные в крафтовый конвертик украшения. Вместе с покупательницами мы пили карамельный капучино и болтали обо всем на свете. Клиентки оставались довольны: украшения вживую выглядели лучше, чем на фото.

«Таня, я обожаю свои новые сережки. Надела и не планирую снимать!»

«Когда я открыла пакет, была в восторге: они выглядят круче, чем в ЖЖ!»

«Было так приятно познакомиться и пообщаться! Спасибо за вашу красоту».

Полный телефон таких сообщений.

Взаимные чувства: я была влюблена в своих клиенток, свои украшения и летала по Москве на крыльях этой влюбленности.

Всю первую партию из шкатулки разобрали быстрее, чем я спланировала следующую поездку. Останавливаться не хотелось. Любой предлог я теперь использовала, чтобы забронировать билет Домодедово – Бен-Гурион.

На второй раз в моем кошельке лежали 15 тысяч рублей – выручка с предыдущих продаж. Я собиралась на первую осознанную закупку.

Блошиный рынок, расположенный на площади Дизенгоф. Торговцы раскладывают антикварные ложки, фамильные сервизы, кружевные платья и горы серебра. Шумные туристы готовы торговаться до последнего. Гирлянды с огоньками под куполами тента приветливо подмигивают, а солнце играет на хрустальных бокалах у бородатого дедульки. Пахнет зимним Тель-Авивом – тем самым, в который я влюбилась без памяти, – смесью апельсинов, мяты и старых книг.

И я – вся такая в винтажной оранжевой юбке в пол, с тюрбаном на дредах, со стаканом холодного кофе в руке – лавирую между рядами, выбирая колечки.

Это вам не чай шефу таскать и сидеть в приемной с видом на пыльную Ленинградку! Каждому торговцу я рассказывала, что начинаю новый бизнес, хочу продавать украшения. Кто-то радостно кивал и делал скидку молодой бизнесвумен, кто-то смеялся: «Ну-ну, сочиняй...» Но в целом меня окутывала завораживающая атмосфера и предвкушение чего-то нового и волшебного. Забегая вперед, скажу: это ощущение не покидает меня до сих пор – я его испытываю каждый раз, создавая новую коллекцию украшений JerusalemBazar.

Напоследок я сфотографировала веселую морщинистую торговку с яркой помадой. Назвала этот снимок «Кем я хочу стать, когда вырасту». И хотя все сложилось гораздо круче

стола с побрякушками на воскресном рынке, это фото – до сих пор мой талисман.

Пятнадцать тысяч рублей были инвестированы в уникальные украшалочки из Израиля. Аксессуары я разложила на дерматиновом диване в съемной однушке на улице Мишина. Вот-вот должны были прийти гости – ведь за неделю до этого я пригласила в ЖЖ всех своих читательниц, равнодушных к моим аксессуарам, на мероприятие, которое назвала «домашним базаром».



Кем я хочу стать, когда вырасту. Мой талисман

Ноябрь 2, 2009

02:07 pm.

Жду в гости на домашний базар!

Я привезла много браслетов, колец, сережек и подвесок для своей виртуальной лавки и приглашаю вас всех в гости на мини-базар.

Восьмого ноября у вас есть возможность первыми купить израильские побрякушки.

Поэтому я пока выкладываю фотографии только некоторых украшений: полная версия в воскресенье.

Три часа дня, метро Динамо, девочки, выражайте желание поприсутствовать в комментариях – я вышлю полный адрес))

Как мне хватило духу организовать это мероприятие – до сих пор не понимаю. Решилась бы я на такое сейчас? Страшно же! А вдруг не придут? А вдруг придут, но им не понравится? Засмеют?

Тук-тук.

Тогда страха не было, ведь я только играла. «Я просто привезла украшения. Просто пригласила девочек», – уговаривала я себя, стоя посреди комнаты и в очередной раз прокручивая сценарий встречи с первой гостьей. Я поменяла музыку, подбирая самую подходящую композицию Bad Romance Леди Гаги. Поправила икеевское покрывало, на котором лежал мой прекрасный товар.

Минуты тянулись медленно, но, когда длинная стрелка

перевалила за 12, в дверь позвонили.

Первая девушка смущалась, кажется, не менее моего и глазами будто бы вопрошала: «А как это вообще делается?» Мы обе впервые были на самодельной домашней выставке-продаже, и это нас сблизило. Преодолев момент неловкости, мы с клиенткой быстро разговорились и занялись проверкой сережек с голубыми бусинками.

Дверь снова робко открылась, и в квартиру заглянули еще две симпатичные девчонки – подружки. И это были не последние гости! Воодушевление захлестнуло меня, и весь оставшийся вечер я веселилась, делала комплименты и без усталости продавала украшения.

Они пришли! Они покупали! Они смеялись, но не надо мной, а со мной, от радости и доброй атмосферы, витавшей в тот день в тесной квартире.

Чтобы начать, нужно просто начать

Этот мини-базар в съемной квартирке стал вехой в развитии JerusalemBazar. Именно тогда я поняла три основы большого маленького дела.

Первая. Чтобы начать, нужно просто начать. Стартовать можно даже не с малого, а с микроскопического. Главное – делать шаги. Двигаться вперед. Вы когда-нибудь наблюдали за младенцем, пытающимся ходить? В бизнесе то же самое: сначала не понимаешь даже, как просто стоять, но, если

не останавливаешься, появляется шанс вырасти в человека, способного пробежать марафон.



Проще говоря, если нет денег и смелости сразу открыть сеть кондитерских, – продай один торт собственного изготовления. Нет средств на собственный пошивочный цех? Сшей платье дома. И этот шаг будет важнее миллиона бизнес-планов.

Второе, что я осознала: ниша всегда открыта, если стремишься делать свое дело круче всех, быть интереснее и полезнее клиентам. Даже если тысяча других бизнесов уже продает подобный продукт, для искреннего сервиса всегда есть место. Мне хотелось радовать людей. Я старалась сделать для них доступным то, что мне самой казалось красивым. И это работало.

Это продолжает работать по сей день.

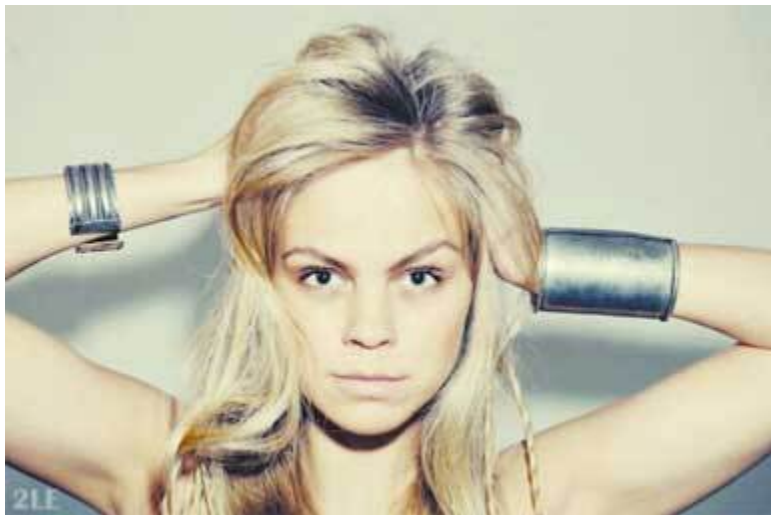
И, наконец, третье мое открытие: чтобы не было так страшно, я рискую только тем, что готова потерять. К примеру, мне бы было ужасно жалко профукать 15 тысяч рублей (приличную сумму по тем временам), но я смогла бы встать и пойти дальше после этой потери. Кроме того, можно терять деньги, наработки, иногда даже самооценку, но самое главное – никогда не терять надежды.



С этого мини-базара в съемной квартире начался JerusalemBazar. 8 ноября 2009



Винтажная юбка и тюрбан на дредах – идеальный прикид бизнесвумен



Дерзкая фотосессия на фоне белой стены взорвала ЖЖ

Глава 2. Хочешь сделать хорошо – делегируй!



Нам с детства твердят: «Хочешь сделать что-то хорошо, сделай это сам». Вроде бы полезная установка, развивает самостоятельность, но как же пагубно она влияет на неокрепшие умы. Мы вырастаем совершенно неспособными делегировать – ни в личной жизни, ни в бизнесе. Так и носимся с «я – сама!», как с красным флагом, а ведь главный секрет развития бизнеса – умение подобрать правильную команду!

В январе 2010 года я стояла в самом начале этого пути.

Зима в Москве невыносима на контрасте с тель-авивской. Официальная работа бесила своей бесполезностью все сильнее. Однажды, приземлившись в Домодедово, я написала в ЖЖ: «В кедах все еще песок с тель-авивского пляжа. На голове – расты. В душе поют Абанот Нэхама, во рту тает тоблерончик из дьюти-фри, из карманов валяются сокровища с иерусалимского рынка. В Москве идет снег, а всего в четырех часах лета шумит море и официантка с дредами разносит коктейли в пластиковых стаканах по пляжу.

И я понимаю, что романы с городами мне удаются лучше, чем романы с мужчинами: честнее и взаимнее».

В один из этих зимних дней у моего шефа было назначено собеседование в итальянском консульстве. Или посольстве. Я не помню. В общем, я их перепутала и послала директора «Подиума» не туда, где его на самом деле ждали, чтобы продлить шенген.

Этот момент до сих пор стоит перед глазами. Москва, адская пробка на 2-й Брестской, ошметки грязного снега при-

липли к лобовому стеклу. Мы с коллегой Аленой сидим в том самом старом «Пежо», а из телефонной трубки на меня орет шеф, прождавший полчаса на морозе. Я психанула, выкинула телефон в окно машины, в сугроб, и расплакалась. Захлебываясь слезами, сказала Алене, что прямо сегодня увольюсь.

Мы доехали до офиса, я поднялась к шефу в кабинет и положила заявление на стол.

– Никакого драматизма, Игорь Валентинович, но я чувствую себя не на своем месте.

Шеф медленно изучил бумажку, накатанную за пять минут до этого от руки, и поднял бровь. Я вспомнила, как полтора года тому назад тот же испытующий взгляд бурил меня на собеседовании.

– Чем заниматься будешь? – Он явно не собирался меня задерживать. Думаю, Игорю Валентиновичу до чертиков надоели мои косяки.

– Поеду жить в Тель-Авив, буду работать официанткой. А еще я начала заниматься украшениями. Возможно, у меня все-таки получится пойти по пути моды и красоты.

И-Вэ, как мы его называли, подписал заявление и пожелал удачи. Я вышла из кабинета, села за компьютер и набрала в поисковике «документы на репатриацию в Израиль».

За обедом Алена спросила: «Не страшно вот так, в никуда? Ты хоть родителям сказала?»

Мне стало немного смешно. Когда я решила переехать из

Тюмени в Екатеринбург, то пришла сообщить об этом папе за пару часов до электрички.

Переезды никогда не казались глобальным вызовом: во-первых, мне нечего было терять, во-вторых, я всегда могла вернуться.

Приняв решение, я обычно долго не рассусоливаю. Уже в начале февраля документы на переезд в Израиль были собраны, билет на самолет забронирован, стопки Vogue по знакомству определены на склад редакции журнала «Афиша» — где они, видимо, хранятся по сей день. Кроме «вогов», других накоплений у меня не было, поэтому переезжать я собиралась налегке.

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.