



НИКОЛАЙ ПЕТЕЛИН

КРАСНАЯ

КНИГА

БИЗНЕСА

12+

Николай Петелин

Красная книга бизнеса

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63622883

SelfPub; 2025

ISBN 978-5-532-99254-2

Аннотация

«Красная книга бизнеса» – честные истории предпринимателей из программы Николая Петелина, банкира и сооснователя банка «Точка».

Это живой дневник малого бизнеса: ошибки, взлёты, трудные решения и личный опыт. Как уйти из найма, рискнуть, начать своё дело и не сгореть? В книге – ответы, поддержка и путь тех, кто уже сделал этот шаг.

Каждая история дополнена финансовыми советами известного бизнес-консультанта Элиты Смишкальной (Смайл), чтобы помочь избежать типовых ошибок и сохранить главный ресурс – время.

Если вы развиваете бизнес или только готовитесь «переступить черту», эта книга станет вам опорой. Без пафоса и глянца – только правда, польза и живой голос предпринимателей.

Содержание

Отзывы	8
Предисловие	10
Глава 1. Праздник как работа.	14
Профессиональный фотограф о трудовых буднях	
Смена вектора	16
Первый заказ	18
Надо ли учиться, если хочешь стать профессионалом?	19
Практика, ответственность и страхи	21
Фотокамера или смартфон?	22
Стиль и жанры	23
Для чего фотографу психология?	25
С чего начать?	28
Комментарий Элиты Смишкалане (Смайл)	29
Глава 2. Как сочетать музыкальное творчество и деньги?	30
Метро как медиаресурс	31
Что наша жизнь? Игра!	33
Обмен энергией	35
Как «зацепить» прохожего?	36
Ликбез для слушателей: что надо и чего нельзя делать во время выступления музыкантов	38

Сколько длится выступление?	40
Творчество не имеет ограничений	41
Комментарий Элиты Смишквалне (Смайл)	43
Глава 3. Профессиональный сборщик мебели.	45
Почему надо обязательно включать голову, даже если делаешь бизнес «руками»?	
Где «мастер на час» берет заказы?	47
С чего все начиналось?	49
Организация процесса: плюсы и минусы	52
Сам себе бухгалтер	53
Мебельные сюрпризы	55
Человеческий фактор: прелести и сложности	56
Смежные работы: дополнительный заработок или головная боль?	61
О настоящем и будущем	62
Комментарий Элиты Смишквалне (Смайл)	64
Глава 4. Модерация желаний и возможностей.	66
Как соединять несоединимое и решать нерешаемое, чтобы достигать своих целей?	
От желания к цели	67
Черное золото VS психология	69
Шаги к мечте	72
Замкнутый круг	74
Как поставить обстоятельства на службу своим целям?	76
Синица в руках или журавль в небе?	77

Учитесь улыбаться!	78
Психолог в компании: модный тренд или необходимость?	80
Страна медведей и футбола	82
Принципы успеха: работа на результат и честность	84
Комментарий Элиты Смишквалне (Смайл)	86
Глава 5. От архитектора в монастыре до собственной дизайн-студии. Как начать свой бизнес инженеру-архитектору?	88
С севера на юг – в поисках знаний	89
Обыкновенное чудо	91
Как преодолеть выгорание?	93
Первый заказ	95
Что главное в работе?	96
Цена ошибки	98
Откуда берется вдохновение?	102
Как найти нужный стиль?	103
Как продвигаться при занятости 24 часа в сутки?	105
В основе успеха – доверие	106
Комментарий Элиты Смишквалне (Смайл)	107
Глава 6. Как не дать бизнесу ошибиться в создании IT-продуктов?	109
Не профессия, а мечта	111
Больше значит меньше	113

Николай Петелин

Красная книга бизнеса

Посвящается моим родителям – самым важным экспертам в моей жизни, и жене Даше с любовью за поддержку и терпение

ОТЗЫВЫ

Денис Кутергин, сооснователь онлайн-сервиса услуг YouDo.com

«На YouDo много классных ребят с действительно вдохновляющими историями, мы с нашими исполнителями рады стать частью "Красной книги бизнеса" и поделиться реальным опытом. Надеемся, что истории, собранные в этой книге, вдохновят как можно больше людей не бояться пробовать и делать своё, а те читатели, которые уже носят гордое звание предпринимателя, почерпнут для себя что-то новое благодаря советам и опыту героев книги».

Герман Сергеевич Клименко, основатель MediaMetrics

Книга построена на цикле передач, которые выходят на Медиаметрикс с декабря 2019 года.

Красная книга бизнеса – это реальные истории, без прикрас – о том, что значит делать бизнес в современной России. С чем сталкивается предприниматель, что надо, чтобы открыть тот или иной бизнес, как вообще понять, твое ли это дело или нет – и всё это не теория, а практика от людей, прошедших этот путь.

Книга будет полезна всем, кто начинает или развивает свое дело, тем, кто только задумывается о том, выбрать ли для себя путь бизнеса и всем, кому интересна реальная

ЖИЗНЬ)

Предисловие

Идея этой книги родилась спонтанно – в декабре 2019 года у меня появилась собственная программа на «Медиаметриксе». О предпринимателях и для них. Мне всегда было интересно общаться с теми, кто умеет, преодолевая все препятствия, создавать «свою историю».

Почему так и откуда такой интерес?

Разрешите, я представлюсь.

Меня зовут Николай Петелин, и я банкир. Больше 20 лет я работаю в банках для предпринимателей, создаю для них сервисы, придумываю, изобретаю и тестирую «фишки», которые должны облегчить жизнь человека бизнеса.

Я один из тех, кто когда-то создавал банк «Точка» – и там я научился принципу «тестировать то, что придумал, на себе». Так я стал таксистом – в прямом смысле. Чтобы протестировать сервис по регистрации ИП, который я запускал, я пошел работать в Uber и «накатал» почти 300 поездок. Так что не всем легендам о том, что таксист на самом деле – банкир, стоит не верить.

Но аппетиты со временем растут, и мне стало интересно, чем живет предприниматель каждый день, что отъедает его время и чем я могу ему помочь. Перепробовать все виды бизнесов у меня, к сожалению, не получится, и я решил, что говорить с предпринимателями о них и их жизни и деле –

неплохая альтернатива.

Так родилась моя авторская программа «Красная книга бизнеса». Такое название выбрано не случайно – я знаю, что каждый, кто приходит ко мне в гости, – совершенно уникальный человек, редкий, даже единичный, случай. Но его история может помочь сотням других людей не просто не повторить ошибок героя программы, она может помочь перестать бояться.

Выйти из найма, взять кредит на свое дело или потратить все, что накопил, рискнуть и понять, что теперь все зависит только от тебя, – одни из самых главных шагов на пути к предпринимательству. Я называю это «переступить черту», и поэтому эмоции героев программы (и героев этой книги) для меня отдельно ценны.

И вот я возвращаюсь к книге – из историй, которыми со мной делятся участники эфиров, стала получаться большая история. По сути, это огромный и незаконченный дневник предпринимателя – из проб и ошибок, из радости случившегося и извлечения уроков из неудавшегося, из преодоления и удач.

Уверен, что этот дневник с удовольствием прочтут и мои родители, от которых я иногда получаю после эфиров такие сообщения: «Посмотрели, послушали. У тебя был интересный собеседник, и ему было интересно с тобой разговаривать. Скоро и мы в теме будем. Сколько молодых, творческих людей». Когда я вижу такие отзывы, то понимаю – все

получается, как было задумано.

Чтобы эта книга была не только интересной, но и полезной, я попросил известного бизнес-консультанта Элиту Смишкалне (Смайл) проиллюстрировать каждую историю финансовыми подказками, которые помогут уберечься от типовых ошибок и сохранят самый ценный ресурс предпринимателя – время.



Элита Смишкалне (Смайл)

Истории, собранные в книге, очень разные. Возможно, в

некоторых вы узнаете себя, а некоторые вам покажутся совсем необычными, но если хотя бы один читатель после того, как прочтет книгу, сможет «переступить черту», я буду считать, что все это было не зря.

P.S.

У меня часто происходят встречи с необычными и интереснейшими людьми – один из таких людей – фотограф Степан Каморный, который является автором фото обложки книги. Степан, это была крутая история, спасибо!

Глава 1. Праздник как работа. Профессиональный фотограф о трудовых буднях

Ольга Белова, профессиональный фотограф

Еще несколько десятилетий назад искусство фотографии требовало от человека не только художественного вкуса, но и владения довольно сложным процессом печати. Увеличитель, проявитель, фиксатор, красный фонарь, специальная бумага – все это превращало появление отпечатков в священнодействие. Фотограф был почти магом. А что сейчас? Для того чтобы остановить прекрасное мгновение, достаточно вытащить из кармана смартфон и коснуться в нужном месте экрана – все остальное техника сделает сама. Уже не требуется возиться с химикатами, нет риска засветить пленку, лишившись уникальных кадров, да и печать, по большому счету, тоже не обязательна – самые дорогие моменты жизни мы коллекционируем в облачных сервисах и на жестких дисках компьютера. Неужели это признак вымирания целой профессии? После общения с Ольгой Беловой понимаешь: такие выводы делать рано. Просто фотограф сегодня – больше, чем фотограф. Он одновременно и художник, и предприниматель, и сценарист-постановщик, и даже немно-

ГО ПСИХОЛОГ.

Смена вектора

Самостоятельным предпринимателем Ольга Белова стала всего полтора года назад, тогда же, когда начала заниматься фотографией. До этого она, получив специальность «Гостиничное дело», работала по найму – как, наверное, большинство молодых людей, у которых нет богатых родителей, готовых купить чаду бизнес прямо в день совершеннолетия. Но жизнь порой ставит нас перед необходимостью сменить вектор, дав стимул не только зарабатывать больше денег, но и научиться по-другому мыслить.

У наемных работников и у предпринимателей, в том числе фрилансеров, совершенно разная психология. Когда работаешь по найму, все понятно и привычно: офис, зарплата, отпуск. А что там, в мире бизнеса? Для того чтобы переступить границу и шагнуть в неизвестность, нужна сильная мотивация.

«Я бы, наверное, не перешла эту границу, если бы не сложившаяся ситуация. Мне надо было на что-то жить с ребенком, снимать квартиру и оплачивать кредит, взятый на технику. Попав в такое положение, понимаешь, что не можешь испугаться и не использовать какой-то шанс. Из этого складывается твоя профессиональная личность. А когда у тебя есть жилье, родители, работа с гарантирован-

ной зарплатой, то чувствуешь стабильность, и выйти за ее пределы почти невозможно. Мне кажется, все успешные люди подпрыгнули именно потому, что сначала оказались в яме».

Периодически Ольга для каких-то разовых работ по дому пользовалась услугами мастеров, находя их на YouDo¹, но однажды взглянула на этот сервис с другой стороны – не как заказчик, а как потенциальный исполнитель. Ее внимание привлекла рубрика «Фотоуслуги». Оценив, какие суммы зарабатывают фотографы, и полистав их портфолио, Ольга поняла, что ничего сверхъестественного делать не потребуется. Крутой экшен просят очень немногие, большинство заказчиков – обычные люди с обычными желаниями. Так почему бы и ей не попробовать?

Как всякий нормальный перфекционист, она начала с того, что, взяв кредит, купила себе для работы все самое лучшее. К тому времени в некоторых регионах России появилось такое понятие, как самозанятость, поэтому Ольге даже не пришлось открывать свою фирму – она просто позиционировала себя в качестве профессионального фотографа и начала брать заказы.

¹ YouDo – один из крупнейших на российском онлайн-рынке услуг агрегатор, позволяющий находить исполнителей для решения любых бытовых задач.

Первый заказ

Самый первый заказ Ольга получила благодаря Инстаграму. После трехдневного мастер-класса за городом она собрала материал с творческих съемок и выложила фото в одной из групп в Инстаграме. Там ее и увидела первая заказчица, которая хотела провести фотосессию с дочкой. Конечно, она обратилась к «профессиональному фотографу» – именно так Ольга заявила о себе с самого начала.

«Мне кажется, что так всегда и надо поступать, в любой профессии, – уверена Ольга. – Если ты пишешь о себе: я ничего не умею, а только учусь, – то кто к тебе пойдет? К тебе не будут относиться серьезно, даже когда ты станешь профессионалом».

Больше всего Ольга переживала, что первый блин выйдет комом. Сказать, что она нервничала – это не сказать ничего. Она боялась провала настолько, что никак не решалась выйти из дома. Но в момент встречи с заказчицей все вдруг как рукой сняло – Ольга погрузилась в работу, забыв о своих страхах, и в итоге съемка получилась очень удачной, даже с учетом, что «профессиональный фотограф» еще не до конца разобралась в опциях своей крутой техники и настраивала параметры по большей части интуитивно.

Надо ли учиться, если хочешь стать профессионалом?

Любой профессии надо учиться. Вот только делать это можно по-разному и с разным результатом. Можно записаться в школу для начинающих. Ольга быстро разобралась, что этот путь непродуктивен.

«Фотошколы, берущиеся обучить всему с нуля, не сделают из тебя профессионала. Система, которую они предлагают, не дает практики, так как организаторы понимают, что при качественном обучении они будут выращивать себе конкурентов. Самое лучшее – это практика. Также учиться можно на работах тех фотографов, которые тебя вдохновляют. Если такой фотограф проводит мастер-класс, то надо собрать последние деньги или взять в долг – и лететь к нему! Три дня, которые ты проведешь на его занятиях, будут гораздо эффективнее, чем полгода в фотошколе».

В Инстаграме Ольга подписана на огромное количество фотографов, так как чтение их постов и знакомство с работами – это тоже обучение.

Ольга – сторонница избирательности в получении знаний: *«Говорят, что мудрый человек не тот, кто знает многое, а*

тот, кто знает нужное. Нужная информация у меня держится в голове и при необходимости воскрешается. А то, что не нужно, я забываю, сколько бы ни учила».

Практика, ответственность и страхи

При всем уважении к мастерам, которые делятся знаниями, помогающими постичь тонкости профессии, Ольга все же на первое место ставит практику. Если у человека есть ежедневная практика, голова на плечах и ответственность за свое дело, то он в любом случае будет учиться непосредственно в работе. И открыв свою фирму, он, боясь прогореть, будет вникать во все сам – по крайней мере, до тех пор, пока не появятся деньги, чтобы нанять помощника.

«Сначала я тоже очень боялась уйти в минус, но в какой-то момент поняла: прогораешь именно тогда, когда боишься. От твоих нервов ничего не изменится в лучшую сторону. Надо просто расслабиться и плыть по течению, а жизнь подскажет, что делать, и потом даст возможность тебе рулить самому».

Фотограф – человек, которому доверяют снимать крайне важные события. Некоторые из них происходят единственный раз в жизни, и это накладывает огромную ответственность. Крещение, венчание, роспись, предложение руки и сердца – моменты, которые не переснимешь, и надо тысячу раз перестраховаться, чтобы ничего не сорвалось.

Фотокамера или смартфон?

Фотокамера пока остается основным «орудием труда» профессионала, хотя некоторые фотографы пробуют использовать в работе и смартфоны. Многим вообще кажется, что, имея смартфон с несколькими профессиональными камерами, они могут снимать не хуже специалиста. Но надо учитывать, что при всей широте функционала ни одна камера без участия человека не сделает фото идеального качества. Очевидно и то, что если этими камерами будет пользоваться дилетант, то он вряд ли добьется такого же результата, что и профессионал. Кроме того, есть много технических нюансов, которые не позволяют сравнивать между собой смартфон и фотокамеру: настройки для печати, пластика, цветопередача и т.д. Ольга понимает, что выбор в любом случае за заказчиком – только он решает, приглашать или нет фотографа и что поставить на первое место: экономию и простоту или качественную картинку и художественно построенный кадр.

Стиль и жанры

У разных фотографов – разный стиль. А индивидуальный стиль – это элемент отстройки от конкурентов.

Сказочно-романтический стиль сложился у Ольги под влиянием фотографа, у которого она проходила первый мастер-класс. Но работая самостоятельно и прислушиваясь к себе, она пришла к выводу, что ей ближе не скучноватая постановочная съемка семейной идиллии, а жизнь, полная динамики, веселья и курьезов.

За полтора года Ольга освоила самые разнообразные виды и жанры съемки: студийную и выездную, семейную и детскую, фотосесии беременности и новорожденных, праздники, мероприятия, свадьбы, корпоративы. Конечно, что-то нравится меньше, что-то больше, а что-то не нравится совсем. Но в бизнесе работает закон: стоит только начать отказываться от заказов, они перестают к тебе приходить. Поэтому Ольга не делит фотосесии на любимые и нелюбимые, хотя не исключает, что, став очень востребованным специалистом, сможет отдавать предпочтение тем жанрам, которые ей наиболее интересны.

Иногда люди смотрят на результат фотосесии и говорят: «Ну да, все неплохо, но нет истории». А что такое в данном контексте история? Все просто: история – это сюжет, переданный через изображение. Но вот придумать и разыграть

историю уже не так просто. Для того чтобы получилась именно «картинка с историей», нужна тщательная предварительная подготовка. Например, перед тем как фотографировать пару на свадьбе, Ольга встречается с молодоженами, знакомится, вникает, будет ли им комфортно работать друг с другом. Далее она узнает у заказчиков, что бы им хотелось видеть на фотографиях – так из общения и наблюдения рождается будущая история, воплощенная в фотосессии.

Для чего фотографу психология?

80% людей – социофобы. Ольга может подтвердить это как на опыте работы, так и на своем собственном. До того как стать фотографом, она была одним из таких социофобов – людей, которые боятся общаться, постоянно оценивают себя, оглядываются, кто как их воспримет.

«Когда ты видишь людей со стороны, то начинаешь больше разбираться в психологии. Не в терминологии и темах из умных книг, а на практике. Ты начинаешь на внутреннем уровне понимать, как нужно общаться с людьми. Возможно, это утверждение можно отнести не ко всем фотографам, но мой успех базируется на том, что люди идут ко мне не только как к фотографу, но и как к человеку».

Ольга постоянно замечает, что перед фотографом многие ведут себя зажато или боятся камеры. Стандартная фраза практически всех девушек (если не брать в расчет моделей) – «я не фотогенична». Стесняются себя и считают непривлекательными даже по-настоящему красивые девчонки. А лишний вес, косметические недостатки рожают настоящие комплексы. Хотя известно, что в общении мы перестаем замечать эти недостатки, и только-только познакомившиеся люди уже после часового разговора воспринимают внешность

друг друга совершенно по-другому. Ольга видит своей задачей сделать так, чтобы человек из состояния манекена вернулся к своему естественному состоянию – с полной свободой в движениях и выражении эмоций.

«Не надо просить человека выдать какую-то эмоцию – надо просто общаться с ним на одной волне. Если фотограф открыт и помогает человеку не стесняться, не бояться камеры, то к концу фотосессии и человек открывается. Бывали случаи, когда у людей действительно получалось раскрепоститься в процессе съемки, и они даже чувствовать себя начинали лучше».

Всегда, во всех занятиях, связанных с людьми, важно с ними говорить. О чем? Самый лучший диалог с незнакомым человеком, считает Ольга, это узнавать о нем и слушать только его, отодвинув себя на второй план: *«Ты становишься приятен человеку уже тем, что он имеет возможность рассказывать о себе, а не вынужден выслушивать тебя».*

Необходимо найти подход к каждому и подобрать интересную для него тему разговора, при этом не переходя грань и не становясь навязчивым. Для этого и нужно фотографу быть наполовину психологом.

«Готовясь к фотосессии, я стараюсь больше узнать о своем клиенте. Например, через соцсети могу увидеть, чем

он интересуется, какую музыку слушает, – и это помогает прочувствовать человека и создать правильную атмосферу на съемках».

С чего начать?

Раздумывая о том, стоит ли бросать работу и затевать свой бизнес, некоторые ищут причину, по которой они не могут этого сделать: нет стартового капитала, не на что купить оборудование. Ольга считает, что если человек действительно интересуется фотографией и хочет ей заниматься, то возможности найдутся всегда.

«Деньги можно занять у знакомых или взять в кредит. Не обязательно сразу покупать дорогое оборудование – чтобы купить все необходимое и начать, вполне достаточно 100 000 рублей. У меня есть друзья, которые круто снимают на камеру за 35 000. А можно вообще взять оборудование напрокат».

На первых порах и для обычных заказов фотограф может обойтись минимальным необходимым комплектом, помещающимся в небольшую сумку: камера, объективы, вспышка, зонт. Прочее оборудование – осветительные приборы, штативы и т.д. – можно докупать постепенно, тем самым расширяя спектр услуг.

Комментарий Элиты Смилшкалне (Смайл)

Главный тренд в контенте – нужна красивая картинка.

Ольга – большая молодец, быстро сориентировалась, нашла источники, где можно поучиться, получить навыки. Рискнула, купила в кредит оборудование и главное, научилась привлекать клиентов и продавать себя. Это круто! Очень надеюсь, что обязательства по оборудованию уже погашены и того, что получается зарабатывать, хватает на закрытие всех потребностей.

Главный совет для Ольги – стать первой, стать лучшей в формате фото, которое у нее получается лучше всего. Это трудно, есть страх потерять клиентов, если начать отказываться от «неформатных» заказов. Но только так, через выстраивание приоритетов и концентрацию на цели, можно прийти к потрясающим результатам – результатам, когда молва о вас бежит быстрее вас!

Глава 2. Как сочетать музыкальное творчество и деньги?

Группа «Эхо улиц». Бэнд-лидер Юрий Мокрушин и администратор Дмитрий Наумов

Для пассажиров московского метро выступающие в переходах музыканты – картина привычная. Реагируют на нее люди по-разному. Кто-то пробегает мимо, спеша по своим делам. Кто-то ненадолго задерживается, улыбаясь собственным воспоминаниям, навеянным знакомым мотивом. Кто-то снимает выступление на телефон и выкладывает в соцсети. Поощряют уличных артистов тоже по-разному: кто аплодисментами, а кто и рублем. Только остается не совсем понятным, как расценивают свою игру сами музыканты. Как возможность лишний раз порепетировать? Показать на публице? Или все же это способ заработка? Практически всегда можно увидеть символически положенную перед публикой шляпу, или раскрытый футляр, или даже картонку с номером банковской карты. Но неужели таким образом можно реально заработать на жизнь?

Метро как медиаресурс

Для группы «Эхо улиц» выступление в метро и на улицах – это одновременно и возможность выступить перед аудиторией, и заработок, и медиаресурс. Это постоянно новые слушатели, и некоторые из них впоследствии становятся заказчиками. Среди прохожих оказывались и организаторы свадеб и мероприятий, которые, проникшись исполнением музыкантов, либо прямо после выступления подходили, знакомились и брали контакты, либо позже по хэштегу находили их в Инстаграме и обращались с предложением поиграть на мероприятии.

Интернет существенно расширил возможности поиска заказов. Юрий и Дмитрий используют для этого самые разные ресурсы – от сети пабликов ВКонтакте «Event hunt» и сайтов типа artist.ru до специализированных интернет-досок объявлений.

Кроме того, ребята используют все возможности, которые дает город. Например, в 2018 году появился проект «Музыка в метро», созданный Московским метрополитеном совместно с Департаментом транспорта при поддержке Департамента культуры и Московского продюсерского центра. Пройдя кастинг, группа «Эхо улиц» получила возможность в соответствии с сеткой расписания выбирать станции метро и дважды в неделю выступать в вестибюлях и переходах.

Второй городской проект «Уличный артист», инициированный мэрией Москвы, позволяет в онлайн-формате выбрать и забронировать на два часа определенную площадку для выступления непосредственно на улицах столицы. Проект был создан специально для популяризации свободного творчества и не требует никакого предварительного конкурсного отбора.

Помимо этого, группа периодически работает по приглашению городских служб в парках на городских и районных праздниках.

Что наша жизнь? Игра!

Когда смотришь на выступление «Эха улиц», создается впечатление, что парни просто «отжигают», настолько самозабвенно они входят в образ и получают удовольствие от того, чем занимаются. Однако, как выяснилось, два часа работы в метро позволяют вшестером заработать 15 000 рублей.

Недавно сами слушатели подсказали идею современного и удобного способа оказания поддержки музыкантам. Подходя после выступления, чтобы познакомиться и поблагодарить ребят, слушатели интересовались, можно ли им перевести деньги на карту? И пусть пока поступления на банковский счет составляют меньшую часть всех заработков группы, но не будь такого способа оплаты, эти деньги были бы просто потеряны.

Расходы у группы тоже есть – костюмы, реклама, визитки, транспорт. За инструменты каждый отвечает лично, поэтому в общие траты это не попадает.

Юрий: «Мы не можем назвать то, чем сейчас занимаемся, работой. Это хобби. И это самое лучшее хобби, потому что оно приносит деньги. Когда мы только начинали, то зарабатывали по 500-1000 рублей на человека, но со временем сумма выросла, и мы стали понимать, что наше хобби лучшие любых работ».

Чем больше становилась нагрузка и чем больший доход приносили «игры» (так ребята называют выступления, которые не являются полноценными срежиссированными и организованными концертами), тем чаще музыканты задумывались о вольном плавании. Большая часть состава (а это 15 человек) параллельно продолжает работать по найму, что вполне объяснимо. Личные обязательства: семья, дети, кредиты, ипотеки – все это одним махом не бросишь даже при огромном желании стать независимым. «Первой ласточкой», выбравшей свободу, стал бэнд-лидер группы Юрий Мокрушин. Музыкой он занимается с детского сада, но, как в любой сфере, одна и та же деятельность может реализовываться по-разному. С малых лет и родители, и наставники направляли его по одной дороге. Но желание делать то, что хочет сам, одержало верх над чужим мнением и собственными сомнениями. Да, не сразу: полтора года Юрий пытался совмещать игру в группе с работой в оркестре, но однажды решился оставить наезженную колею. Сейчас он счастлив и до сих пор удивляется, насколько это решение все изменило в его жизни.

Обмен энергией

«Игры» в метро, на улицах и мероприятиях ребята расценивают как способ поддержания денежного потока. Концертом же они называют выступление, которое организуют и готовят сами, начиная от поиска площадки и заканчивая билетами и афишами.

Юрий: *«Концерты – это творческая реализация и удовольствие, на них приходят люди, которые нас знают и понимают. Мы делимся с ними энергетикой, а они отдают свою. Это вселяет такие эмоции, которые несравнимы с «играми». На мероприятиях публика совершенно разная, и под нее надо подстраиваться, а на концертах – всё для нас и всё под нас».*

Как «зацепить» прохожего?

У «Эха улиц» обширный репертуар – от произведений начала XX века до эстрады 80-90-х годов и современных хитов. Если для заказных «игр» произведения отбирают организаторы мероприятия, то программу концерта или выступления в метро группа составляет сама, в зависимости от выбранной площадки и предполагаемой аудитории.

Где бы ни выступали музыканты, слушатели отмечают, что звучание их песен очень непривычно, тем не менее, аранжировки никого не оставляют равнодушными: люди подпевают и часто даже подтанцовывают вместе с музыкантами.

Дмитрий: «Конечно, хочется своей игрой зацепить идущего мимо человека, чтобы он остановился, прислушался, чтобы у него улучшилось настроение, и он захотел, чтобы наше шоу продолжалось. Мы с самого начала работали над подачей. У нас была цель – дарить людям радость и счастье. И это отражено в нашем девизе: «Команда «Эхо улиц» – мы знаем, как звучит счастье». Для многих музыкантов игра в метро – это именно работа: пришел, поставил свой саквояжик и два часа с каменным лицом сидит и играет «Боссанову». А людей это не задевает – они проходят мимо. Лично меня с самого начала такой вариант не устраивал, потому что, занимаясь музыкой с детства, я

ловлю кайф от сцены. Метро для меня – это тоже сцена. Не зря сам проект «Музыка в метро» позиционируется именно как концерты. Не будешь же стоять на концерте с грустным лицом, играя унылую музыку?»

Ликбез для слушателей: что надо и чего нельзя делать во время выступления музыкантов

Юрий: «Если взять классическую музыку, то никогда нельзя аплодировать в перерывах между частями произведения. Перерыв между частями симфонии или сонаты предусмотрен вообще не для аплодисментов. Пауза нужна, чтобы дирижер настроился, понял характер музыки, чтобы музыканты переключились с предыдущей части на следующую. Это тонкое правило касается и нас. Наша программа рассчитана примерно на 50 минут. Естественно, между песнями можно и даже нужно хлопать, чтобы все происходило на эмоциях. Но бывают в самом произведении отрывки, где есть затухание, пиано, где надо вслушаться в исполнение, и здесь надо замереть с открытым ртом, чтобы чувствовать эту энергию. А есть, наоборот, песни, при исполнении которых мы сами пытаемся народ расшевелить, чтоб они подпевали и танцевали вместе с нами. В этом случае хочется посоветовать людям, чтоб они не сковывались и не стеснялись».

Бывает, что люди пытаются, как в ресторане, заказать любимую песню, подходя к музыкантам в тех самых «настро-

ечных» перерывах внутри программы. Этого делать ни в коем случае не надо. Идет тайминг, песни выстроены в определенном порядке, которому артисты должны следовать. Все произведения на бис или на заказ исполняются только после программы.

Сколько длится выступление?

Обычно стандартное выступление на мероприятии длится 25-30 минут. Почему так мало? Дело в том, что в составе группы – только духовые и ударные инструменты. А на духовых играть час без перерыва тяжело чисто физически. Поэтому если ребята и играют на мероприятии час или два, то разбивают выступление на 20-минутные блоки с 10-минутными перерывами.

Творчество не имеет ограничений

Когда Дмитрий учился на четвертом курсе училища эстрадного и джазового искусства на Ордынке, на первом курсе появился необычный студент. Это был солидный 38-летний мужчина, владелец строительного бизнеса и гостиницы в «Лазаревском», глава семейства и отец троих детей. Поняв, что для полного счастья ему необходимо научиться стучать на барабанах, он ходил заниматься наравне с пятнадцатилетними подростками и настолько загорелся учебой, что не пропустил ни одного занятия. Так что возраст творчеству не помеха.

Отсутствие специального образования также не является причиной отказаться от творчества.

Юрий: «Не так давно нашей группе довелось выступить на 30-летию известного телеведущего. Он хотел создать атмосферу рок-концерта, в роли рок-группы были мы, а в роли вокалиста – сам юбиляр. Когда-то он любительски играл на гитаре, но музыкального образования не имел. Месяца за два до празднования мы начали вместе готовиться. Он нашел себе учителей по вокалу и фортепиано, наш гитарист учил его играть соло, показывал аккорды. Концерт был минут на 40, и юбиляр все это время добросовестно отработал наравне с профессиональными артистами. Он

был очень счастлив, да и мы тоже были счастливы, что у него все получилось».

Передача «Красная книга бизнеса», на которую была приглашена группа «Эхо улиц» завершилась очень необычно. Но, наверное, предновогодний эфир не мог быть иным. Не обошлось и без рояля в кустах, вернее, целой «банды», вооруженной музыкальными инструментами и пюпитрами и с трудом разместившейся в небольшой радиостудии. В завершении всех зрителей эфира ждал сюрприз – знакомая всем трогательная песенка из старого советского мультфильма про медвежонка Умку в совершенно удивительной джазовой интерпретации.

Комментарий Элиты Смилшкалне (Смайл)

Изучим экономику музыкальной группы и рассмотрим, на что надо обратить внимание:

1. Стандартная организационная структура, которая может покрывать основные функциональные потребности и закрывать творческую составляющую. Обычно это продюсер, который ведет продажи, маркетинг, договорное и транспортное администрирование и лидер группы, отвечающий за концепт, формат и наполнение контентом – реальное УТП, за что платят деньги. 4-5 человек – музыканты, необходимые для выполнения основного УТП. Продюсер и лидер взаимодействуют на партнерских основаниях, у остальных музыкантов – фиксированный минимум и ставка за отработанное мероприятие.

2. Надо посчитать месячный прожиточный минимум продюсера и лидера, а также фиксированные минимумы остальных музыкантов. Это точка безубыточности данного коллектива, которую необходимо обеспечить.

3. Определить, сколько месяцев в году не могут по своим продажам обеспечить рассчитанную точку безубыточности, и какой объем резервов необходимо иметь, чтобы пережить эти месяцы.

4. Определить, сколько пиковых месяцев, и сделать

расчет, сколько продаж необходимо при 100-120% загрузке и на какие чеки можно соглашаться, а на какие нет.

5. Рассчитать уровень продаж для среднего месяца года и определить, каким образом эти продажи можно обеспечить.

Сделаем примерный расчет точки безубыточности:

Продюсер + Лидер = 100 000 руб.

5 музыкантов * 30 000 руб. = 150 000 руб.

Итого с налогом (6%): 265 000 руб.

На 12 месяцев – 3 180 000 руб.

Если предположить, что средний чек составляет 45 000 руб. за мероприятие, то получается, чтобы обеспечить точку безубыточности, необходимо каждую неделю давать минимум по 1,3 концерта. 70 концертов за год – это прожиточный минимум.

Следовательно, надо поднимать средний чек и в пиковые месяцы устраивать «чес» с концертами.

Глава 3. Профессиональный сборщик мебели. Почему надо обязательно включать голову, даже если делаешь бизнес «руками»?

Евгений Литвиненко, индивидуальный предприниматель, «мастер на час»

Чем занимается Евгений Литвиненко? «Мастер на час» – это наиболее удобная и понятная формулировка, лаконично объясняющая, что это человек, выполняющий задания, которые можно сделать за один раз и за четко прогнозируемое время. Узкой специализации в этой сфере деятельности нет, в нее включено все, что обычно входит в понятие «мужская работа по дому»: собрать или починить мебель, подогнать столярное изделие под нужный размер, повесить полки и тому подобное. Вот, вкратце, что значит «мастер на час». На час – это, конечно, фигурально, так как бывают заказы, с которыми приходится возиться и десять-двенадцать часов, и даже растягивать удовольствие на несколько дней. Правда, Евгений Литвиненко не слишком любит такой вариант – если работа по какой-то причине требует неоднократного при-

езда, то и время теряется, и выгода упускается.

Где «мастер на час» берет заказы?

Если раньше умельцев на все руки искали среди соседей, зятьев и через сарафанное радио, то сегодня – через интернет. Именно с помощью одного из таких ресурсов – агрегатора YouDo Евгений в основном и находит своих клиентов. Очень выручает мобильное приложение, позволяющее добывать заказы в буквальном смысле из-под земли: разве мог он себе представить 12 лет назад, в эру кнопочных телефонов, что, сидя в вагоне метро, сможет обсуждать с заказчиком детали работы, отправлять карту, просчитывать маршрут? Или вести переговоры и сопровождать клиентов в мессенджере?

С одной стороны, «уберизация» бизнеса удобна и выгодна как клиенту, так и исполнителю. Но с другой стороны, требует высокой мобильности и хватки: стоит чуть тормознуть, и заказ уплывает в другие руки. Однако быстрота реакции, как вы понимаете, не решающий фактор конкурентоспособности. Главные козыри – профессионализм и репутация, особенно если ты рассчитываешь остаться на рынке надолго. Евгений действительно профессионал в своем деле – это демонстрирует и поток заказов, и стабильный доход.

А теперь, коль уж мы заговорили о профессионализме, самый животрепещущий вопрос: куда пойти учиться человеку, если он тоже хочет стать «мастером на час»? Откуда берут

ся такие спецы и одновременно предприниматели, как Евгений?

С чего все начиналось?

Личный путь Евгения в бизнесе начался еще со студенческой скамьи. Самый первый опыт он получил, организовав квартирные и офисные переезды по Москве. Стартовый капитал юного предпринимателя составлял 1500 рублей: 900 из них отправились на Яндекс.Директ, а на оставшиеся 600 Евгений подал объявление в газету «Из рук в руки».

А дальше пошел по пути реинвестирования. В первых переездах участвовал сам, позвав на помощь соседей по общежитию и приятелей-студентов: погрузили – перевезли – разгрузили, заработали – вложили обратно в дело, и так по кругу. Процесс оказался азартным и захватывающим, и, освоившись в новом деле, Евгений взял на себя функцию организатора. Его задача заключалась в четкой координации: как, что и какими силами перевозить, чтобы все происходило вовремя, аккуратно, без эксцессов и не ассоциировалось у заказчиков с известной поговоркой «Переезд хуже пожара».

Поначалу Евгений рассматривал свою деятельность как студенческую подработку, но потом понял, что заниматься рекламой, сайтом, звонками, разъездами ему интереснее, чем грызть гранит сопромата и теории механизмов и машин. И тогда он полностью погрузился в свой бизнес.

Это не значит, что с образованием было раз и навсегда покончено, ведь вуз в наше время не единственный источ-

ник знаний. Параллельно с работой Евгений периодически проходил тренинги, и в какой-то момент ему захотелось посмотреть, как выглядит офисная жизнь, как происходит делегирование задач и как общаются между собой сотрудники компании. И он устроился в отдел продаж той же тренинговой компании, в которой проходил онлайн-обучение. Планировал всего лишь попробовать себя в новом деле, а задержался в нем более чем на год.

Тем не менее, прежние постоянные клиенты не давали забыть о себе, и таким образом Евгению удавалось совмещать работу в отделе продаж с организацией переездов. Кстати, с некоторыми клиентами он поддерживает дружески-трудовые отношения до сих пор, но сегодня переезды – это, скорее, нерегулярный источник дополнительного дохода, нежели параллельный бизнес. Все же фокусироваться лучше на каком-либо одном, наиболее близком и интересном тебе направлении и развивать его, не распыляясь. Тем более что тяга к различного рода «ручному труду» у Евгения прослеживалась с самого детства.

Отцовский шкаф с инструментами и различными деталями всегда как магнитом притягивал мальчика, у которого буквально чесались руки с помощью этих инструментов что-то просверлить, отрезать, расплющить. С пятого класса Женя стал заниматься в школьной секции ракетомоделирования. Он так увлекся этим занятием, что вместе с несколькими ребятами из параллельных классов даже ездил по разным

городам СНГ, где они участвовали в соревнованиях, вручая изготовляя модели ракет и самолетов из мелких деталей и деревяшек с помощью паяльника, клея и, безусловно, растущих из нужного места рук. Как оказалось впоследствии, мелкая моторика, инженерное мышление и умение создавать из кучки разрозненных элементов законченное красивое и функциональное изделие стали отличными помощниками в его нынешнем занятии, и Евгений справедливо расценивает свое умение работать с филигранной точностью как конкурентное преимущество.

«Сборка мебели чем-то напоминает лего-конструктор, а я всегда получал удовольствие от подобных занятий. Но плюс к удовольствию, я еще и зарабатываю».

Организация процесса: плюсы и минусы

Как такового рабочего графика у Евгения нет – он распределяет нагрузку так, как считает нужным. С недавних пор, например, он проникся романтикой путешествий и несколько подкорректировал режим труда и отдыха: разделив год на четыре части, он два с половиной месяца ударно работает, после чего награждает себя двухнедельным отпуском. Распорядок дня присутствует, но устанавливает его себе Евгений сам в зависимости от заказов. В среднем он взял за ориентир выполнять по два заказа в день, но порой заканчивает работу в 10-11 вечера, и тогда на следующий день позволяет себе отоспаться. Выходные также стали понятием относительным, Евгений давно забыл такое привычное многим понятие, как уик-энд. Зато, если уж суббота и воскресенье выдались полностью занятыми, Евгений может устроить себе пару «разгрузочных дней» среди недели.

Свободный график – это, несомненно, плюс, если ты человек самоорганизованный и понимаешь простую истину: как потопаешь, так и полопаешь.

Сам себе бухгалтер

Евгений самостоятельно платит налоги и ведет бухгалтерию через личный онлайн-кабинет в банке. Он прекрасно с этим справляется, поскольку процессы максимально автоматизированы, а в случае затруднения всегда можно обратиться за помощью к консультанту. Евгений считает этот сервис очень удобным и прозрачным и не желал бы лучшего, если бы не одно «но».

Однажды ему пришлось объясняться с налоговой инспекцией по, прямо скажем, абсурдному поводу. Так получилось, что мастеру надо было делать закупку для заказа, деньги за который клиент еще не перевел. И Евгений пополнил свой расчетный счет из собственных личных средств. Налоговая не увидела, что он, по сути, переложил деньги из одного кармана в другой, зато четко засекала разницу между поступившими на счет суммами и теми, с которых были перечислены налоги. Никаких последствий не последовало, потому что он оперативно съездил в инспекцию и написал объяснение. Но с тех пор стал задумываться, как было бы здорово, если бы банк полностью взял на себя решение вопросов с отчетностью, перечислением налогов и улаживание различных бухгалтерских и правовых вопросов. То есть банк делал бы по максимуму полезную работу для своих клиентов-предпринимателей, а те, в свою очередь, могли бы, не отвлекаясь, де-

ЛАТЬ СВОЮ.

Мебельные сюрпризы

Казалось бы, какие неожиданности могут поджидать сборщика только что купленной новой мебели? Есть инструкция, есть схема и есть набор деталей и крепежей. Собирай и радуйся. Но когда в итоге рядом с готовыми изделиями скромно красуется кучка лишних деталей, радость сменяется недоумением: что-то пошло не так? Оказывается, все так, и нервничать по этому поводу излишне. Евгений давно подметил: редко бывает, чтобы количество элементов сходилось как в аптеке – ни одного лишнего винтика. А вот практика уходить в плюс или минус у фабрик-производителей в порядке вещей. Не беда, если осталось несколько деталек. А если их, наоборот, не хватило? Евгений философски считает, что и это тоже не трагедия: выручает привычка запасаться наиболее ходовыми деталями и креплениями и всегда иметь их под рукой.

Человеческий фактор: прелести и сложности

Раньше, если мастер сразу чем-то не приглянулся заказчику, то первый телефонный разговор вполне мог стать и последним. В связи с этим предварительная работа требовала особого психологического настроя, создания атмосферы общения, в которой клиент чувствовал бы себя комфортно. Сегодня наличие мессенджеров позволяет заранее через переписку расположить к себе клиента, уточнить детали заказа, увидеть на фото, что требуется сделать, подумать, как это сделать, и только после этого, на финальной стадии решения созвониться и обговорить условия. Евгений считает такую многосерийную форму взаимодействия удобной и для заказчика, и для исполнителя, так как события развиваются по правилу: «Семь раз отмерь – один раз отрежь».

И все же первый контакт всегда предполагает оценку, а в некоторых случаях и проверку на вшивость. Понятно, что заказчикам не так просто взять и доверить сборку дорогой брендовой мебели мастеру, которого они нашли через интернет и в квалификации которого не уверены. Да и вообще многим сложно пустить к себе домой человека, которого ни разу в глаза не видели. Порой Евгению приходится подключать чувство юмора, чтобы снять страхи заказчиков. Иногда это удается, но надо быть готовым и к тому, что из-за психо-

логического барьера сделка расстроится.

*«Однажды меня попросили прислать фото паспорта.
– Я же вас в квартиру пускаю!*

Я отнесся с пониманием, но в ответ попросил бдительного хозяина прислать фото своего паспорта, сказав ему, что я ведь тоже рискую, входя в квартиру незнакомого человека!»

Заказчики вообще встречаются очень разные. Одни по-военному четко и максимально подробно обозначают задачу. А другие могут не знать, из какого материала у них стены и мебель, могут запутаться не только в названиях предметов мебели, но даже в их количестве. Часто Евгений приезжает и видит, что хозяева уже успели попробовать пособирать мебель сами и, поняв, что не справляются, решили подключить его в качестве тяжелой артиллерии.

«В этом нет ничего особенного, – делится Евгений. – Если люди пригласили мастера, то они явно не такие профессионалы, чтобы делать то же, что и он, и говорить с ним на одном языке. Они не обязаны знать все. Иногда это, конечно, сбивает с толку, потому что, когда планируешь, все-таки ожидаешь увидеть то, что тебе описали. А некоторые одним и тем же словом именуя совершенно разные предметы. Например, шкафом могут назвать и отдельное

изделие с одной дверью, и целую стенку из пяти секций. И то и другое – шкаф. Это научило готовиться к любым неожиданным изменениям правил игры, поэтому у меня всегда на всякий случай полный рюкзак инструментов. Я беру их с собой, даже если заказчик уверяет меня, что все подробно и точно описал. Лучшие уж я привезу лишнее: и хозяева будут спокойны, и мне не придется попадать в неприятную ситуацию, когда требуется приезжать повторно, растягивая работу на несколько дней».

Кстати, Евгений убежден, что на инструменте мастеру экономить нельзя. Во-первых, хороший, надежный инструмент помогает быстрее и качественнее работать. А во-вторых, ты получаешь настоящее эстетическое наслаждение, сродни тому, которое испытывает музыкант, исполняющий произведение на скрипке Страдивари.

Не обходится жизнь предпринимателя и без курьезов.

«Как-то довелось мне организовывать переезд своих знакомых. Спустя месяц поступает звонок от хозяев: во время переезда пропала коробка с золотом.

– Ваши ребята в курсе, пусть вернут! И лучшие пусть вернут по-хорошему, потому что мы уже подключили следователя.

У меня, естественно, недоумение: месяц прошел, и люди только сейчас заметили, что у них куда-то исчезла короб-

ка с золотом? Что-то здесь не так. Я сначала созвонился с ребятами, расспросил их, выяснил детали. Затем связался с клиентами. И, пообщавшись с ними, практически точно угадал, как выглядела их коробка и куда она на самом деле пропала. Как угадал? Думаю, благодаря тому, что за десять лет набрался опыта и представлял, как могут повести себя люди в суматохе переезда.

Из разговора я узнал, что это была обычная картонная коробка, на которой так и было написано: «Золото». А так как людей в переезде участвовало много, кто-то из хозяев распереживался и на всякий случай перепрятал коробку в другую сумку, которую в новой квартире вынесли на балкон и благополучно забыли. А потом очень долго искали свое золото, убежденные, что его стащили ребята, проводившие переезд».

Случались забавные истории, связанные не с хозяевами, а с их питомцами. Как правило, во время переезда они проявляют не меньшую активность, чем их владельцы. Например, как-то Евгению с помощниками пришлось маневрировать с габаритным грузом между суетливо бегающими по дому тремя собаками и четырьмя кошками. А однажды к нему проявила чрезмерное любопытство настоящая домашняя свинка. Она возбужденно хрюкала и пыталась разнюхать пяточком, нет ли чего интересного среди вещей Евгения. Потом пугалась и пыталась, скользя и пробуксовывая по ламинату,

сбежать. Но в итоге перевезли и ее, так что все закончилось благополучно: свинка переехала по высшему разряду.

В последнее время Евгений заметил в своей работе особый феномен: если заказ объемный и его выполнение растягивается на четыре, пять и более часов, то заказчики провожают его, как будто друга детства: «Бывало, мы даже обнимались на прощание, как команда победителей битвы, сделавших грандиозный объем работ и успевших сродниться».

Есть мастера, которые предпочитают, чтобы во время работы их никто не отвлекал. Евгений, наоборот, любит общаться с людьми и расценивает общение как одну из составляющих своей работы. Еще одна немаловажная составляющая – оставаться в пределах досягаемости и после выполнения заказа.

«Когда я ремонтирую мебель, – говорит Евгений, – то уверен в своей работе и могу оценить, что, например, с этим шкафом в ближайший год точно ничего не случится. Конечно, если на его дверце не станут висеть специально. Но если все же возникнут какие-то неполадки, я всегда на связи и всегда приеду и исправлю».

Смежные работы: дополнительный заработок или головная боль?

Периодически бывает, что в процессе выполнения одной работы возникает надобность в смежной. Допустим, при сборке кухни клиенты могут попросить подсоединить мойку. Велик соблазн взяться – ведь это дополнительные деньги. Но Евгений убежден, что браться за все без разбору – это неправильно и даже рискованно.

«Я, возможно, знаком с тем видом работы, о которой меня просят: делал ее у себя дома и пару-тройку раз у друзей. Но это не значит, что я стал в ней великим специалистом. Работу, в которой есть какой-то риск и ответственность, лучше доверить знающим людям. Чем ценно обращение к специалистам – если перед ними возникает сложная задача или что-то идет не так, то они знают 50 методов решения. А неспециалист, пусть даже и руки у него растут из нормального места, знает всего пару способов, которые могут и не сработать в данном конкретном случае. Поэтому я стараюсь делать быстро и качественно свою часть, а все дополнительные хитрые моменты оставлять специалистам».

О настоящем и будущем

«Самое классное самочувствие у меня не тогда, когда я целый день отсыпался и отдыхал, а когда я за день сделал четыре заказа, вернулся домой в час ночи и ощутил, насколько устал. Но это ощущение – настоящий кайф, потому что с какими-то задачами, которые я сегодня выполнил, люди без меня просто бы не справились, и другой мастер тоже не смог бы их выполнить. Особое удовольствие я испытываю, когда, отремонтировав, например, шкаф или кухню, вижу, что избавил людей от необходимости покупать новые изделия – мои получились не хуже новых! Человек заплатил две-три тысячи за ремонт, но сэкономил пятьдесят, и не без моей помощи».

Идея предпринимательства Евгения всегда воодушевляла – особенно если касалась создания, например, нового сервиса. И он не исключает, что в будущем попробует себя в каких-то других сферах.

«Мне интересна тема бизнеса. И не всегда важен сам продукт, гораздо ценнее общение с людьми и возможность предоставить им максимально хороший сервис, потому что даже простое общение во время обработки заказа сильно облегчает людям жизнь. Когда получается выяснить, что

на самом деле человек хочет, что конкретно ему в этом заказе важно, и дать именно то, что он ждет, то человек в восторге, и у меня как исполнителя возникает большое моральное удовлетворение».

Комментарий Элиты Смилшкалне (Смайл)

Главная проблема данного бизнеса – невозможность его масштабирования. Следовательно, нельзя очень сильно увеличить выручку. Давайте вспомним – что такое выручка?

Выручка = количество чеков • средний чек

У обоих множителей выручки, в случае Евгения, есть ограничения:

1) Физическое ограничение во времени. Евгений не может расширить количество часов в сутках и выполнять не 2-3 заказа, а 5-6 и более. Это, к сожалению, очень существенный ограничитель дохода.

2) Второй ограничитель – он не может клонировать себя, уровень своих компетенций и навыков. Да, можно взять на обучение несколько толковых помощников, но нужно время и опыт выполнения большого количества заказов, чтобы получить те навыки, которые есть у Евгения. Соответственно, даже привлекая дополнительные руки для увеличения количества чеков, надо учитывать, что этим работникам потребуется заплатить за их труд, то есть останется не очень много, а в качестве риска можно получить негативный отзыв за плохо выполненный заказ.

3) Вариант увеличить выручку за счет увеличения среднего чека – тоже путь неоднозначный, так как рынок очень конкурентный, и при повышении цены можно потерять большую долю заказов.

Что можно сказать для данного случая? Если Евгений имеет доход, который его удовлетворяет, имеет возможность свободно определять, когда и сколько он хочет работать и отдыхать, то это очень круто! Если он нашел свой баланс и гармонию при этом виде деятельности, то за него от всей души можно порадоваться и пожелать ему удачи.

Глава 4. Модерация желаний и возможностей. Как соединять несоединимое и решать нерешаемое, чтобы достигать своих целей?

Эльнара Мустафина, психолог

Сегодня Эльнара Мустафина – успешный психолог-консультант с обширной частной практикой. Но чтобы добиться такого результата, понадобилось научиться соединять и мирить внутри себя то, что на первый взгляд выглядит несоединимым, расставлять приоритеты, менять города и даже страны. И при этом умудриться ни разу не изменить себе.

Психология для Эльнары не просто профессия и бизнес. Это призвание, к которому она шла так долго и с таким упорством, что действительно веришь – быть психологом ей написано на роду.

От желания к цели

О том, что она появилась на свет не просто так, а для какой-то цели, девочка задумывалась с самого раннего детства, любуясь красотой всего, что ее окружало: небом, пейзажем, цветами. Чуть позже ощущение, что она будет помогать людям, окрепло, только Эльнара пока даже не догадывалась, что это называется психологией. О существовании такой науки она узнала лишь подростком, когда начала читать статьи на эту тему и смотреть телепрограмму доктора Курпатова. Видимо, глядя на блистательного, оптимистичного и всезнающего Андрея Владимировича и впечатлившись его передачей, она твердо решила: «Хочу этим заниматься! Хочу открывать людям пути для их собственного, индивидуального счастья».

Только что именно стоит за занятием, в которое она влюбилась, Эльнара точно не представляла. Мало того, в свои 13 лет она была нацелена совершенно на другое направление – баскетбол. Несмотря на невообразимые для баскетболиста 163 сантиметра, она по шесть раз в неделю усердно тренировалась. А глядя на папу, рост которого метр девяносто, верила, что скоро станет такой же высокой. Однако к 15 годам поняла, что, к сожалению, шансов у нее нет. Не только из-за того, что невысокая, но и из-за того, что поздно начала. Те, кто чего-то добивался, приходили в спорт в возрасте

семи-восемью лет. Осознав, что выступать на баскетбольных турнирах ей не светит, Эльнара стала на шаг ближе к своей, пока еще слабо оформленной, мечте – психологии.

Еще учась в старших классах, она пыталась помогать знакомым с помощью психологических методик. Однако один случай все расставил по местам, жестко указав Эльнаре, что человек – слишком тонко организованное существо, чтобы подходить к нему с любительскими знаниями. Однажды она взялась помочь знакомой из своей школы, но история закончилась печально: девочка, у которой оказалось психическое отклонение, совершила попытку суицида. Эльнара, не имея специального образования, просто не могла увидеть грань между психологией и психиатрией. И тогда, пережив шок, она сделала вывод: занятия психологией требуют серьезной подготовки.

Черное золото VS психология

Заявление, что по окончании школы дочь собирается связать свою жизнь с психологией, родители восприняли с сомнениями:

– Лучшие помогают семье, а знаешь ли ты, сколько получает, например, школьный психолог? Лучшие быть нефтяником – это прибыльней, и тебе предначертана блестящая карьера.

Почему именно нефтяником? Наверное, потому, что родилась и выросла девочка в Баку, а в Азербайджане все хорошо с черным золотом. У Эльнары с ним тоже все стало хорошо – окончив бакалавриат Азербайджанской государственной нефтяной академии, она получила профессию инженера по бурению нефтяных скважин.

Поступить в академию было непросто, тем более что Эльнара поставила себе высокую планку – набрать максимальный балл, чтобы получать президентскую стипендию. И весь одиннадцатый класс она усиленно готовилась. Кто-то зубрит, кто-то схватывает на лету, а у нее все получалось за счет того, что много занималась. Эльнара себе даже определение придумала – «выше-среднячок», который берет усидчивостью, напористостью и целеустремленностью.

В общем-то, нефтяная отрасль ей совершенно не нравилась, но цель поставлена – и Эльнара училась как каторжная, за весь год запомнив лишь три дня, в которые удалось отдохнуть. В остальное время она не расставалась с учебниками даже за обедом и повсюду носила с собой листы, полностью исписанные химическими формулами, которые учила в трамвае по дороге в школу и на переменах.

На предэкзамене абитуриентка набрала 680 баллов вместо победных 700. Это был стресс, после которого она и во время основного экзамена умудрилась наделать нелепых ошибок в оформлении, и в итоге поступила, набрав 647 баллов. С тех пор проблема стресса стала одной из самых важных тем в ее работе психолога.

В 19 лет Эльнара впервые попала в настоящую международную нефтяную корпорацию. Сначала, после второго и третьего курсов, работала там только летом, а выпустившись из академии, на постоянной основе продолжила свою деятельность по специальности инженера по бурению нефтяных скважин.

Задачей Эльнары было контролировать процессы бурения. Нефтяная вышка располагалась в прямом смысле посреди Каспийского моря – добирались к месту работы два часа на вертолетах или кораблях. 21-летнюю хрупкую девушку окружали 250 мужчин. Больше женщин в команде не было. Внешний вид ее вполне соответствовал суровой профессии: ботсы со стальными носами, каска, защитные очки.

Доходы, конечно, у нефтяников были завидные, но какой ценой они доставались! Работы велись вахтовым методом. И если Эльнара выбрала себе режим две недели на вышке, две – отдых, то были люди, остававшиеся на вахте месяц, два, полгода. Конечно, будь такая возможность, они бы наверняка возвращались «на сушу» почаще. Но среди сотрудников огромной международной компании были и ирландцы, и англичане, и голландцы. Из Баку в Европу каждые две недели не наездишь. И все же Эльнара не представляла, как они выдерживают, потому что существование в окружении бескрайней глади воды было днем сурка: все повторяется и ничего не меняется. Летящая птица, дуновения ветра – любое движение было событием. Неудивительно, что при такой жизни многие, кто работал вахтовым методом, имели депрессию и наблюдались у психиатра.

Шаги к мечте

В такой непростой обстановке Эльнара проработала год – таковы были условия компании для получения стажа. После этого перешла в офис, где и работала до 2010 года. В то же время ее не оставляла идея стать психологом. А так как, кроме визуализации мечты, по направлению к ней требуется делать конкретные шаги, девушка нашла возможность продвигаться в этом направлении, как говорится, «без отрыва от производства». Сразу по окончании бакалавриата, в 2008 году Эльнара поступает в Современную гуманитарную академию и вновь начинает учиться – теперь по вечерам после работы. Кроме этого, у нее появилась новая цель – накопить денег и переехать в Санкт-Петербург. Почему именно Санкт-Петербург? Да потому что она очень-очень любила его в детстве. Это был город мечты, хотя Эльнара никогда там не бывала, и все представления о нем сводились к впечатлениям от сериала «Бандитский Петербург».

Как мы уже упоминали, платили нефтяникам очень даже неплохо, и за два года работы Эльнаре удалось собрать даже не подушку, а матрасик безопасности: средств хватило на два года учебы и проживания в Санкт-Петербурге.

Для продолжения учебы ей предстояло пройти еще одну серьезную процедуру со строгим названием «нострификация». Суть ее в том, что если ты учился не в России, то будь

любезен подтвердить свой диплом. Смена страны проживания вообще влекла за собой постоянную необходимость что-то доказывать и подтверждать. Как выяснилось, выучиться и получить диплом при желании не так уж и сложно. Гораздо сложнее устроиться потом на работу.

Замкнутый круг

Первый практический опыт новоиспеченный психолог Эльнара Мустафина получила в одном из городских центров по работе с населением. Социальные центры создаются, в первую очередь, для поддержки тех слоев общества, которые больше всех нуждаются в помощи. Задача психолога в работе с ними – поговорить, выслушать, проявить внимание. Эльнара очень хорошо запомнила свою самую первую беседу. Ей дали поручение поговорить с женщиной, обратившимся в центр за консультацией по поводу драматической ситуации: его ребенка, можно сказать, забрали из семьи. Труднее всего Эльнаре было справиться с собственным волнением, но ей удалось взять себя в руки и провести беседу.

Решив, что хочет остаться в городе своей детской мечты насовсем, Эльнара погрузилась в процесс подачи документов на получение российского гражданства и занялась поисками постоянной работы. Она собиралась устроиться в школу или социально-психологический центр, но несмотря на достаточное количество вакансий, взять ее не могли – именно потому, что она была иностранкой. В России нанять специалиста из-за рубежа может только работодатель, имеющий право на привлечение иностранных граждан. Для получения гражданства Эльнаре было необходимо как минимум 1 год прожить в стране по виду на жительство, а основанием явля-

лось второе высшее образование, полученное на территории России. Но ведь все это время надо на что-то существовать, чем-то зарабатывать – получался замкнутый круг...

Многие, споткнувшись о подобное препятствие, опускают руки и считают, что задача нерешаема, путь к желаемому результату перекрыт внешними обстоятельствами. Но выход из тупика, как неоднократно убеждали Эльнару и собственный опыт, и работа с проблемами клиентов, может оказаться совсем рядом, просто надо его увидеть.

Как поставить обстоятельства на службу своим целям?

Эльнару вновь выручило первое образование и умение ставить обстоятельства на службу своим целям. Многие международные нефтяные компании, работающие в России, имеют офисы в Москве – в эту сторону Эльнара и решила посмотреть, тем более что матрасик безопасности успел поухудеть до размеров подушки и неуклонно продолжал сдуваться.

Приехав в Москву, она в первый же день побывала на двух собеседованиях и практически сразу определилась с занятостью на следующие четыре года. О «нефтянке» Эльнара вспоминает с благодарностью, и не только потому, что та позволяла безбедно жить и копить деньги на то, чтобы после получения гражданства начать, наконец, работать психологом. Деятельность в международной компании дала возможность исполнить еще одну мечту – увидеть мир. Только за первый год Эльнара побывала во множестве стран, в том числе в Новой Зеландии, Китае, Таиланде, США, Англии, Германии.

Синица в руках или журавль в небе?

Казалось бы, все складывается как нельзя лучше: работа в крутой компании, стабильный доход, путешествия, жизнь в столице. Стоит ли что-то менять и продолжать гнаться за журавлем в небе? Эльнара прекрасно понимала, что психология не принесет ей тех денег, которые давала «нефтянка», но все равно хотела заниматься именно этой работой, потому что просто не могла посвятить свою жизнь чему-то другому. Она чувствовала, что в этом ее предназначение.

На рекрутинговых сайтах Эльнара просматривала все вакансии психологов – от детсадовских и школьных до корпоративных и организационных. И однажды нашла то, что искала.

Учитесь улыбаться!

Она начала работу в 2014 году в РЖД, а затем в 2016 году в «Федеральной пассажирской компании» (ФПК), подразделения РЖД, занимающемся пассажирскими перевозками на дальние расстояния. Естественно, каждый рейс – это в какой-то мере стресс и для машинистов, и для начальников составов, и для проводников. Жизнь на колесах в замкнутом пространстве означает и отрыв от дома и семьи, и бытовую неустроенность, и возможные конфликтные ситуации (пассажиры бывают разные, да и между самими сотрудниками случаются разногласия). В общем, психолог всегда найдет чем заняться в огромном коллективе, куда входят машинисты и их помощники, начальники поездов и проводники, электромеханики и кассиры. Психология, поведение, сервис, культура общения, стресс-менеджмент – все эти знания оказались очень востребованы в современных условиях. А еще Эльнара учила сотрудников РЖД... улыбаться! Да-да, люди в России так редко и неохотно улыбаются, что их приходится этому учить. А ведь сервис начинается с улыбки! Первое впечатление о человеке складывается в первую минуту, в течение первых сорока секунд общения. Эльнара убеждена, что от того, как проводники и начальники поездов встретят пассажиров, во многом зависит, как будет проходить рейс. Она и в целом в жизни отводит улыбке значительное место:

«Существует много вещей, которые могут нас расстроить, и если мы даем себе сигнал улыбаться, радоваться жизни, транслировать положительное настроение, то от этого меняется наше внутреннее состояние».

Психолог в компании: модный тренд или необходимость?

Привлечение компаниями психологов – один из нынешних трендов. По какой причине? Может, время такое беспокойное, продуцирующее стрессы обилием информации и высокими скоростями? А может, это нежелание или неумение руководства компании самостоятельно решать проблемы внутри коллектива? И психолог, приглашенный со стороны, по сути, выступает модератором, который создает атмосферу доверительного общения между конфликтующими сторонами.

У Эльнары на этот счет иное мнение: *«Не думаю, что, приглашая психолога, компания перекладывает не его плечи ответственность. Как раз наоборот, это забота о том, что происходит в коллективе. В силу загруженности не каждый руководитель может следить за реакциями и вникать в тонкости коммуникации между сотрудниками. Наличие психолога позитивно отражается на организации».*

А как отражается такая работа на самом психологе? Ведь изнутри узнав то, что происходит в коллективе, он становится носителем самой разной, и не всегда приятной информации о сотрудниках. Как не нарушить нормы этики?

«Работать психологом-консультантом по личным вопросам и одновременно корпоративным психологом не так уж просто, – признается Эльнара. – Когда человек тебе доверяет, то может доверить и очень личные вещи. И у меня были ситуации, когда от моего решения зависело карьерное продвижение человека. Здесь очень тонкая грань. Психологу необходимо постоянно думать, правильно расставлять границы и давать человеку такие рекомендации, которые бы он сам применил, допустим, для смены работы или смены своей позиции. Да, случалось, что руководители, которые меня фактически наняли, хотели узнать различные тонкости и нюансы про своих подчиненных. Но нет – прежде всего конфиденциальность, я не имею права сообщать никому то, что человек рассказывает мне лично».

Страна медведей и футбола

В должности штатного психолога РЖД и АО «ФПК» Эльнара проработала в общей сложности четыре года, а потом в ее карьере произошел еще один поворот. И триггером этого процесса стал Чемпионат мира по футболу, состоявшийся в России летом 2018 года.

Вы спросите, при чем тут футбол? С одной стороны, ни при чем – Эльнара и без него давно ждала момента, чтобы уволиться из компании и начать деятельность исключительно в качестве психолога-консультанта. Но мундиаль в ее глазах выглядел настолько знаковым событием, что стал неким Рубиконом: «до» – работа по найму, «после» – полная самостоятельность.

Незадолго до чемпионата телерадиокомпания ВВС готовила материал о ФПК, и в качестве представителя компании пригласили Эльнару. В ролике шла речь о ее тренингах «Smiling lessons» – да-да, о той самой науке улыбаться! Сюжет вышел в преддверии чемпионата и привлек внимание – на него даже сделал пародию популярный ведущий комедийного ток-шоу Джимми Киммел. В версии Киммела были собраны все возможные стереотипы о России: от неприветливости ее граждан до медведей, лобызавшихся с туристами посреди улицы. После этого на Эльнару «обрушилась популярность», к ней стали обращаться репортеры из Фран-

ции, Испании, Австралии, Германии, Великобритании, Индии, Финляндии, Бразилии – видимо, с целью из первых уст узнать, не опасно ли в страну с такими нравами приезжать спортсменам и болельщикам. И она вновь и вновь развеивала мифы о стране, где живет и работает.

Летом 2018 года Эльнара начала работать самостоятельно, но не поставила точку в отношениях с ФПК и еще некоторое время (уволилась 1 октября 2020 года) сотрудничала с Корпоративным кадровым центром АО «ФПК» (на данный момент – Центр развития персонала АО «ФПК») по всей России. А благодаря агрегатору YouDo, постепенно стала обрастать собственными клиентами.

«Мне нравится в этом сервисе, что ты сам несешь ответственность за свой результат. Там нет посредников, стоящих между заказчиком и исполнителем. Все происходит прозрачно и справедливо: человек оставляет заявку, ему отвечают специалисты, и заказчик сам выбирает того, с кем хочет работать».

Принципы успеха: работа на результат и честность

Судя по отзывам клиентов, у Эльнары есть какая-то особая способность быстро увидеть проблему и предложить способы ее решения. Да, есть клиенты, вопрос которых не решишь с наскока, их надо брать на сопровождение и регулярно поддерживать связь. Но случаются и другие истории.

«Ко мне не раз обращались люди, после того как месяцами ходили на консультации к своим прежним психологам и не находили решения. А для меня это решение оказывалось очевидным, оно лежало рядом, и мы разбирались с вопросом за одну-две встречи. Начать менять свою жизнь после одного-двух сеансов с психологом – это вполне реально! Главное – дать человеку обратную связь и вместе прийти к определенным выводам. Я люблю работать на результат. И я за честность, поэтому не люблю подсаживать людей, чтобы они постоянно ходили ко мне. Если я включаю свой мозг, открываю сердце для эмпатии и нахожу решение, если вижу, что можно исправить для выхода из ситуации, то зачем я буду бесконечно растягивать нашу работу? Но в то же время некоторых клиентов я веду на постоянной основе. Они решают для себя определенные задачи, переходят на новые этапы жизни и обращаются ко мне по мере возникно-

вения очередных проблем. Я всегда рада всем, обращайтесь!
С вами я чувствую смысл каждого дня своей жизни».

Комментарий Элиты Смилшкалне (Смайл)

Бизнес Эльнары немасштабируемый. Количество чеков для повышения выручки она увеличить не может, но все же повысить выручку возможность у Эльнары есть.

Итак, ограничения:

- 1) Физическое ограничение по времени. Психологи обычно принимают 5-6 клиентов в день, так как невозможно расширить количество часов в сутках.
- 2) Невозможность клонирования Эльнары, уровня ее компетенций, навыка и опыта.

А теперь возможности:

- 3) В век интернета и Zoom Эльнара может не ограничиваться клиентами города, в котором она живет. С учетом, что она свободно владеет английским, перед ней открыто продвижение не только в любых городах, но и в любых странах – и это дает возможность значительно увеличить охват клиентов.

- 4) В работе психолога очень большую роль играет личная эмпатия. Если это совпало, то у психолога накапливается большая база постоянных клиентов, которые постоянно обращаются по различным поводам и полноценно загружа-

ют его расписание.

5) Как только Эльнара видит, что время приема распределено практически на месяц вперед, ей нужно поднимать ценник. Когда она становится очень востребованным специалистом, рынок прекращает жестко регулировать стоимость услуг. Это означает, что потолка цен практически нет – как у очень высококвалифицированных адвокатов и врачей.

От всей души хочется пожелать Эльнаре продолжать развиваться в своей профессии с тем же упорством и динамикой. И я совершенно уверена, что она станет специалистом, час работы которого будет стоить очень дорого.

Глава 5. От архитектора в монастыре до собственной дизайн-студии. Как начать свой бизнес инженеру-архитектору?

Анна Боделан, дизайнер интерьеров

Еще сто лет назад профессии дизайнер не существовало как таковой. Интерьеры в домах оформляли архитекторы и художники. Сегодня без дизайнеров никуда, и обращаются к ним не только с просьбой «сделайте мне красиво», но и целью создать комфортное, безопасное и эргономичное пространство. Анна Боделан утверждает, что работа дизайнера только на 10% состоит из творчества, а остальные задачи можно назвать рутинными: расчеты, заключение договоров, взаимодействие с заказчиком и строителями, бухгалтерия. И все же, несмотря на это, в душе Анна остается настоящим художником. Она прошла путь от архитектора при монастыре до дизайнера студии интерьеров, а затем поняла, что готова оставить работу по найму и начать собственное дело.

С севера на юг – в поисках знаний

До пятнадцати лет Анна жила с родителями в Никеле – промышленном поселке в Мурманской области, на границе с Норвегией. Еще когда она училась в пятом классе, родители начали задумываться о будущем дочери, и пришли к выводу, что на Севере ей делать нечего. Хорошо бы отправить девочку после школы учиться в Мурманск или еще куда – но желательно не к чужим людям. В Мурманске родственников не нашлось, зато они обнаружили в Ростове-на-Дону, и после окончания девятого класса Анна отправилась за 3000 километров учиться. На кого? На архитектора, конечно!

И это был не выбор родителей, а сознательное решение самой девочки. Она ходила в художественную школу и уже с шестого класса чувствовала влечение к архитектуре. Правда, что именно ей нравится в этом занятии, она еще толком сформулировать не могла.

В 2000 году в архитектурно-дизайнерской сфере такого масштаба, как сегодня, не наблюдалось, и о том, как и чем будет зарабатывать в профессии, Анна не думала. Ей просто хотелось этим заниматься по зову души.

После четырех лет обучения в колледже, который Анна окончила с красным дипломом, ее зачислили сразу на третий курс института. Только посидеть на студенческой скамье не довелось – училась она заочно, так как, выйдя замуж за

военнослужащего, уехала жить по месту службы супруга – в город Козельск Калужской области. И чуть не стала там продавцом обуви.

Обыкновенное чудо

Козельск – совсем небольшой городок, с населением 18000 человек. Анна понимала, что вряд ли найдет там применение знаниям, которым отдала достаточное количество лет и сил. Однако любовь победила, и она, как жена декабриста, последовала за мужем в крохотную Тьмутаракань.

В силу характера Анна просто не умела сидеть дома и в течение двух месяцев на новом месте пыталась устроиться на работу – хотя бы чертежником на завод. Но брать ее никто не торопился.

Однажды от соседки она узнала, что в местном торговом центре освободилось место продавца в обувном магазине. Обрадовавшись, что найдет себе хоть какое-то занятие, Анна быстро договорилась и должна была на следующий день выйти на работу. Но вечером произошло чудо, по-другому не скажешь. Позвонили знакомые и рассказали: в местной газете напечатано объявление о том, что в Оптиной пустыни, монастыре недалеко от Козельска, требуется архитектор. В монастыре расположены не только собор, храмы и колокольня, но и несколько башен, гостиница, трапезная, хлебопечкарный, библиотечный и келейные корпуса, и много других подсобных сооружений – как исторических, XVIII-XIX веков, так и современных. На территории велись реконструкция и реставрация, восстановительные работы, действующие

здания постоянно требовали обновления. Восстанавливающийся монастырь вел строительство, для участия в котором и подыскивали архитектора.

В этой должности Анна проработала три года, после чего ушла в декрет, воспитывать новорожденную дочку.

Как преодолеть выгорание?

Жизнь семьи военнослужащего в большинстве случаев – неизбежное кочевье. Так, в результате череды переездов по месту службы мужа, Анна оказалась в Москве.

До января 2020 года она трудилась в студии дизайна жилых и общественных интерьеров. А выйдя после новогодних каникул взяла и... уволилась. Осознание, что хочет работать не по найму, а на себя, пришло не в один момент. Решение постепенно зрело, пока однажды она не поняла, что сама может осуществлять всё, чем занимается в студии как дизайнер. Анна вспоминает, что основных причин увольнения было две.

«Первая причина – ощущение, что делаешь не свои проекты. Вроде бы свои, но не свои, потому что всегда есть человек, который в любой момент может сказать: «Нет, так, как ты задумала, мы делать не будем. Мы сделаем по-другому, потому что я – главный дизайнер, я так вижу». Я понимаю, если такие вещи заявляет заказчик – ему можно, он там будет жить и волен желать чего угодно. Кроме того, для меня была совершенно чужой стилистика, которая преобладала в студии, и требование делать «дорого-богато» стало второй причиной ухода. И еще одна причина – ежедневно я добиралась до офиса два часа общественным транспортом. И столько же тратила на обратную дорогу домой».

В момент увольнения у Анны не было в перспективе ни одного определенного заказа, то есть как предприниматель она стояла на нулевой отметке. Тем не менее, она решилась на прыжок в никуда, потому что в один прекрасный день поняла, что у нее пропала всякая мотивация ездить в офис. Каждое утро, проснувшись, она задавала себе вопрос: «Зачем? Зачем я это делаю?»

Первый заказ

Первого заказа долго ждать не пришлось, хотя за него и пришлось побороться. Еще работая в студии, Анна периодически участвовала в различных околодизайнерских конкурсах – для себя, чтобы делать именно то, что хочется, а не то, что поручил начальник. Тем более что душа требовала совершенно не той стилистики, которую приходилось разрабатывать в студии.

Один из Инстаграм-конкурсов привлек Анну необычным форматом, интересными заданиями и возможностью получить реальный заказ. Это был своеобразный баттл дизайнеров. Участие в конкурсе мог принять кто угодно, а объекты выставляли сами заказчики, которым требовалась перепланировка квартиры. Объекты появлялись самого разного уровня – от новостроек до хрущевок.

А дальше устраивалась «битва»: каждый из дизайнеров предлагал свой вариант перепланировки, причем надо было не просто проявить фантазию – требовалось использовать максимально эффективно и в обязательном порядке учесть законодательные нормы и техзадание от заказчиков, порой очень противоречивое. Всего таких «битв» за объект проводится двадцать, и конкурс растягивается примерно на два месяца. Вот так, в честной победе Анна получила своего первого заказчика.

Что главное в работе?

Сегодня загруженность у Анны стала еще выше, чем была в студии. Но этот объем не тяготит, потому что появилось самое главное – интерес к работе.

«Дизайн – это не только про создание красивой картинки. Дизайн – это еще и чертежи, и проверка, как это будет работать, как это построится и можно ли это реализовать в принципе. Придумать концепцию – это 10%, а все остальное – проза жизни: чертежи, подсчеты и общение с людьми. Когда я стала работать самостоятельно, к этому перечню добавились дела, которыми в дизайн-бюро обычно занимаются отдельные люди: оформление договоров, принятие решений, бухгалтерия, налоги».

Сейчас, на первых порах, Анна ограничилась регистрацией самозанятости и пока не видит смысла усложнять себе жизнь открытием ИП. Самозанятость дала ей возможность очень быстро, буквально здесь и сейчас, взять и начать. А знакомый юрист проконсультировал, как грамотно вести документацию и составить договор.

Сам процесс регистрации занял всего три часа: скачать приложение на смартфон, заполнить соответствующие электронные формы документов и отправить их. Проведение расчетных операций максимально упрощено, кассового аппарата для самозанятому не требуется, сумма налога на про-

фессиональный доход начисляется автоматически, и Анне остается только раз в месяц ее перечислить.

Цена ошибки

Приглашать дизайнера или обустроить пространство самому, всегда решает заказчик. Но самодеятельность далеко не всегда оправдана даже с экономической точки зрения, потому что исправление ошибок может обойтись гораздо дороже. По опыту Анны, переделывать всегда сложнее, чем делать изначально правильно. Непрофессионал чаще всего не владеет всеми тонкостями работы, даже если уверен в своих знаниях. Как правило, знания его оказываются чисто теоретическими, а дизайнер начинает набивать руку еще во время учебы, поэтому редко ошибается, например, с размерами и размещением оборудования и предметов в помещении. Он профессионален уже в том, что не поленится многократно перепроверить цифры и десять тысяч раз внести правки в бумажную версию проекта и расчетов. Бумага все стерпит, в отличие от живой стройки и живых материалов, на которые потрачена куча денег.

«А что, дизайнеры не ошибаются?» – спросите вы. Ошибаются, конечно, и в последние годы, к сожалению, все чаще. По мнению Анны, проблема в том, что в настоящее время для того, чтобы называться дизайнером, достаточно окончить краткосрочные курсы, где просто невозможно успеть чему-то толком научиться, и тем более набить руку. И получается, что дизайнеров вокруг пруд пруди, а выбрать не из

кого. Тем, кого привлекает эта профессия, Анна советует:

«Ребята, идите если не в институт, то в такие солидные учебные заведения, как Британская высшая школа дизайна, Школа дизайна НИУ ВШЭ. Там как минимум дадут самые необходимые основы. У меня архитектурное образование, и многое из того, чему нас учили, уже в подкорке. Это значит, что ты в каких-то случаях даже не задумываешься, почему так – ты просто знаешь, что именно так должно быть. И в колледже, и в институте, мы проходили практику. На практике в проектном институте мы выполняли макет – руками из бумаги. А для того чтобы постичь нюансы, для начала идите работать в студию или бюро дизайна. Это хороший способ потренировать свои умения. Сегодня много очень полезных инструментов – проекты дизайнеры и архитекторы делают в AutoCAD, а визуализации – в 3ds Max. Компьютерные программы облегчают работу, но не упрощают, и это важно понимать. Нет кнопки «Сделать дом», само оно не нарисует. Любые инструменты, тем более такие сложные программы, требуют знаний и времени на освоение».

А насчет ошибок – от них не застрахованы и маститые дизайнеры. За счет чего можно минимизировать ошибки в работе? Анна считает, что, во-первых, надо как можно внимательнее проверять расчеты, пока проект еще на бумаге. Во-вторых, это не дизайнеру, а заказчику должно нравиться его жилье, ему должно быть там удобно, поэтому не надо стесняться лишний раз задать вопрос, прояснить какие-то дета-

ли, даже если сам заказчик считает их незначительными и отдает карт-бланш дизайнеру. Если дизайнер не засомневался сам и не обратил внимания человека на ту или иную мелочь, то впоследствии эта мелочь может развиться в большую проблему и повлечет лишние расходы. В-третьих, если уж возникла проблема, то ее нельзя замалчивать:

«Свои косяки надо признавать и быть готовым нести за них ответственность. Для начала можно просто поговорить с заказчиком и попробовать найти решение совместно. Но вообще надо контролировать все процессы на всех этапах. И даже при тотальном контроле дизайнер должен понимать, что стройка все равно непредсказуема».

При общении с заказчиками могут возникнуть и сложности другого рода: «Иногда люди не понимают, зачем я настаиваю на той или иной работе, они считают, что и так сойдет. Не всегда сознают, что дорогостоящие материалы или сложная отделка влекут за собой дополнительные издержки. Я не берусь выбирать на свое усмотрение бригаду, и, как мне кажется, ни один дизайнер в здравом уме за это не возьмется. Да, могу посоветовать исполнителей, которых знаю с хорошей стороны, но выбор всегда остается за заказчиком. Однако я всегда предупреждаю: если мы выбрали дорогой материал, то под него нужны хорошие строители, а это дополнительные траты. Такие вещи надо обязательно проговаривать, чтобы заказчик ответственно относился к выбору исполнителей, так как в случае ошибочного решения он рискует сво-

ими деньгами».

Анна уверена, что авторский надзор, осуществляемый дизайнером, нужен не меньше, чем грамотный проект и тщательный расчет. Но это мнение разделяют не все заказчики и, что удивительно, не все дизайнеры. Беря на себя надзор, дизайнер, конечно, должен быть готов, что на него ляжет колоссальная нагрузка, но, с другой стороны, это во многом застрахует его от ошибок на всех стадиях работы с объектом, а заказчика избавит от недовольства и непредвиденных трат. Особенно если речь идет о масштабных проектах: чем больше объект, тем больше бюджет на его постройку, и тем больше потом потребуется затрат, если вдруг возникнет необходимость переделки.

«Еще на этапе планировки обязательно прорабатываются вопросы, касающиеся эргономики пространства. Я заранее спрашиваю, сколько вещей планируется разместить в комнате или квартире, что это за вещи. И заказчику важно ничего не забыть и рассказать дизайнеру, как доктору, все до мелочей».

Откуда берется вдохновение?

«Несмотря на то, что в занятии дизайном только 10% творчества, все равно оно должно обязательно присутствовать», – утверждает Анна.

А где брать вдохновение? Считается, что огромный стимул к творчеству дают путешествия. Но Анна уверена, что источники вдохновения можно найти не только в дальних странах. Они повсюду: в книгах, людях, выставках, в каждом моменте жизни.

Как найти нужный стиль?

Особенностью дизайна современных интерьеров является эклектичный подход. Сейчас сложно найти стиль в чистом виде – в тренде миксы. Это значит, что при взгляде на один и тот же интерьер, первый дизайнер увидит один стиль, а второй дизайнер – совершенно иной.

«Мне нравится смешение стилей гораздо больше, чем махровая классика, которую до сих пор зачем-то заказывают некоторые клиенты».

Однако если мы говорим об отсутствии ярко выраженной стилиевой принадлежности, то вариантов сочетания стилей огромное количество. Как в этом многообразии определить, чего хочет заказчик?

«Работа с заказчиком строится не на словах и описаниях. Выбор образа интерьера – это всегда визуалы и референсы. Либо я привожу наглядные примеры, либо сам заказчик. В качестве примеров выступают не только мои собственные проекты – в интернете существует множество ресурсов, где публикуются различные интерьерные решения. Дальше, руководствуясь тем, что показалось привлекательным на картинке, мы с заказчиком изучаем ее глубже – ведь на одном и том же изображении мы можем акцентировать внимание на разных деталях. Важно выяснить, что конкретно понравилось, так как иногда бывает, что из всего интерьера на фото

позитивный отклик у заказчика вызвали только ручки шкафа».

Если опираться на словесное описание и не использовать визуалы, то велика вероятность ошибки из-за «трудностей перевода». Бывает, что человек произносит название одного стиля, а по факту оказывается, что имеется в виду совершенно другой. Анна считает, что это ни в коем случае не повод для обвинений – заказчик вообще не обязан разбираться в стилях. Мастерство дизайнера и заключается в том, чтобы раскрыть, понять и воплотить в реальность те черты, которые заказчик хочет видеть в своем интерьере.

Анне важно, чтобы вкусы заказчика пересекались с ее собственными. Есть проекты, от которых ей проще отказаться, так как, пытаясь делать то, что категорически не приемлет душа, дизайнер будет вымучивать интерьер, плохо себя чувствовать – а в результате объект все равно не пойдет.

Как продвигаться при занятости 24 часа в сутки?

Бизнес – это не просто умение делать что-то нужное потребителям, но и умение себя подать, выделиться среди конкурентов, стать заметным на рынке. А потому продвижение – залог жизни и развития предпринимателя.

Заниматься вплотную портфолио, сайтом и рекламой у Анны не хватает времени – ненормированный рабочий день предпринимателя может длиться и 24 часа подряд. Основное продвижение на сегодня она осуществляет через соцсети, выкладывая в своем аккаунте реализованные проекты. Этот способ привлечения заказчиков ей кажется более перспективным, чем рекомендации.

«Я хочу, чтобы человек заранее знал, какие проекты я делаю, какие стили мне близки и нравятся – это облегчает нашу коммуникацию. Люди, которые появляются благодаря сарафанному радио, обычно приходят не на визуал, а руководствуются чисто человеческими критериями: предыдущий заказчик остался доволен нашей работой и теперь рекомендует меня как ответственного исполнителя. А подойдет ли новому заказчику моя стилистика, они между собой обычно не обсуждают».

В основе успеха – доверие

Не победы в конкурсах, не крутые 3D-визуализации, не рекомендации, а именно доверие Анна ставит во главу угла общения заказчика с дизайнером и, как следствие, успеха проекта. Когда заказчику нравятся предыдущие проекты и стилистика дизайнера, то он просто полагается на видение дизайнера, и в этом случае, как правило, все получается. Поэтому Анна советует: «Если вы обращаетесь к дизайнеру, старайтесь ему доверять. Либо не начинайте сотрудничать вовсе, либо начинайте с доверия».

Комментарий Элиты Смилшкалне (Смайл)

Дизайн интерьеров или создание комфортного личного пространства – это сначала про психологию и только после – про дизайн. Как возникает доверие между дизайнером и заказчиком – то, о чем говорит Анна? Как поймать одну волну с клиентом и создать интерьер, в котором он может и развиваться, и расслабляться? Естественно, это все приходит с опытом, через успешные и не успешные проекты. Главное, как и в любой деятельности, – очень любить то, что делаешь, и постоянно развиваться и совершенствоваться.

Какие советы можно предложить Анне для увеличения доходов? Я думаю, все прекрасно понимают, что стоимость дизайна квартиры площадью 40-70 кв. м и квартиры или дома площадью 150-250 кв. м – это принципиально разные чеки. Понятно, что клиенты из квартир 40-70 кв. м и 150-250 кв. м имеют разные доходы и разные запросы к дизайну. Чтобы перейти на уровень клиентов 150-250 кв. м надо понимать, чувствовать и предлагать им решения, которыми никогда не воспользуются клиенты на 40-70 кв. м. В этом и состоит главная задача дизайнера постоянно развиваться, совершенствоваться и изучать новые передовые технологии, которые любят владельцы больших площадей. Причем тут главное не теоретически изучить, а практически понять, попро-

бовать, как это работает, удобно или неудобно, в каком случае этим можно воспользоваться, а в каком категорически нельзя.

Основное пожелание для Анны – поддерживать теплые, дружеские отношения с клиентами. Обязательно возвращаться через промежутки времени и выслушивать все комментарии по эксплуатации интерьера. Фиксировать инсайты крутых решений для дальнейшего использования и негативные моменты, которые очень сильно портят жизнь хозяевам. Такая работа по проектам окупится сторицей, так как проекты Анны будут все лучше и лучше, и телефон уникального дизайнера будут передавать по «сарафанке».

Глава 6. Как не дать бизнесу ошибиться в создании IT-продуктов?

Александр Шульгин, программист, управляющий партнер агентства Purrweb

Целевая аудитория компании Александра – основатели стартапов. Стартапы – тема одновременно заманчивая и неоднозначная. С одной стороны, ты постоянно имеешь дело с креативными людьми, с проектами, являющимися мостиком в завтрашний день, и как бы одной ногой уже стоишь в будущем. Но с другой, исследования и аналитические публикации в СМИ способны охладить пыл любого генератора идей. По данным Startup Genome Report, из всех запущенных стартапов выживает лишь 7%, а половина проектов, независимо от направления, закрываются в течение первых пяти лет. Дело усугубляется тем, что около 70% стартапов не имеют внешних инвестиций, то есть запускаются основателями на собственные средства. Соответственно, лишних денег у основателя нет, зато есть гениальная (по крайней мере, по его собственному утверждению) задумка, которую надо в виде грамотного и красивого IT-продукта подать рынку – и он рухнет к нашим ногам. Вот с таких исходных данных

нередко приходится начинать взаимодействие с клиентами Александру Шульгину.

То есть, чтобы работать со стартаперами, мало разбираться в языках программирования – надо еще хорошо разбираться в людях и искренне желать им помочь, потому что порой приходится буквально отговаривать клиентов тратить лишние деньги на непроверенную идею, и даже преодолевать их сопротивление, отстаивая их же интересы. Да, в Александре уживается странное сочетание – он любит программирование и любит людей. По всей видимости, эта любовь в нем была заложена с детства.

Не профессия, а мечта

Безусловно, на то, кем мы становимся и чем занимаемся во взрослой жизни, оказывает влияние среда, в которой мы растем и развиваемся, и в первую очередь, семья. Александру было около семи лет, когда он впервые услышал, что существует такая профессия – программист. А о том, что она к тому же в большом дефиците, он узнал из статьи, которую читал его отец. В ней говорилось о том, что в Германии не хватает 11 000 программистов. В России, в том числе и его родном Омске, тогда, в 1994 году, компьютеры только-только начинали появляться, и первое знакомство с ними мальчишки получали чаще всего в компьютерных клубах. Основным развлечением в них были игры, поэтому Александр был уверен, что вот именно этим и занимаются программисты. В общем, не профессия, а мечта.

Родители записали сына в кружок программирования, и в результате к 12 годам он легко ориентировался в темах, которые проходят на втором-третьем курсах техникума.

Параллельно с тягой к компьютерам в подростковом возрасте возник еще один интерес. Началось с того, что в интернете Александру на глаза попались тесты из разряда «Узнай, насколько хорошо ты разбираешься в людях». К собственному удивлению, он прошел их с довольно высокими результатами, и это подогрело в нем интерес к психологии. Удавалось

получить подтверждение своим способностям и на практике: многие парни и девушки из ближайшего окружения из каких-то соображений именно его выбирали для разговоров по душам. Нет, Александр не брал на себя роль жилетки, в которую можно поплакаться, он действовал по-другому. В книге Эндрю Ханта и Дэвида Томаса описан психологический метод решения сложных задач путем адресации вопроса воображаемому помощнику – например, игрушечному утенку. Считается, что правильно сформулированный вопрос содержит в себе как минимум 50% ответа. Метод утенка, а вернее умение задавать правильные вопросы и выслушивать собеседника, и сделал Александра в глазах приятелей человеком, помогающим разбираться в самых серьезных проблемах.

Хотя основным занятием после техникума и института стало программирование, Александр решил получить второе образование, решив изучать психологию. Эти знания прекрасно помогают до сих пор – как в профессиональной деятельности, так и в жизни в целом. Он продолжает интересоваться открытиями и инновациями в этой науке и находит им применение на практике, а кроме того, регулярно работает с личным психологом, расценивая их коммуникацию как способ что-то улучшить, а не починить в себе.

Больше значит меньше

Александр считает своим профессиональным кредо работать с такой отдачей, чтобы у людей не возникало ощущения, что они зря провели с ним время.

Однако, говоря про отдачу, он не имеет в виду, что для этого надо обязательно пахать до потери сознания. Начиная со школы, он всегда был уверен, что можно добиться результата, приложив как можно меньше усилий.

Для школьника и студента это не очень поощряемая позиция, поэтому неудивительно, что в годы учебы Александр не блистал высокими оценками, и даже оказывался на грани отчисления.

«Я двоечник, в том смысле, что не следую общим правилам и не пытаюсь как-то менять себя, подстраиваться под всех. Я всегда ищу, как взломать привычную систему, обойти препятствие, и знаю, что в большинстве случаев можно сделать по минимуму и добиться максимума. Этот принцип заложен в моем подсознании, я следую ему до сих пор и не верю людям, которые говорят: «Это невозможно, так нельзя, это так не работает». Все работает, и очень хорошо!»

Правда, обвинить Александра в легковесном отношении

к своему делу как-то язык не поворачивается, потому что он отлично понимает: если надо вкалывать, то надо вкалывать. Основав компанию, в первые три года он работал по шесть-семь дней в неделю, иногда по 12 часов в сутки. Этот сложный период становления нужно было совмещать еще и с возросшей нагрузкой в семье – как раз в то время у них с женой родилась дочь.

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.