

# УЛЫБКА НА МИЛЛИОН

путь от мечты  
до успешного  
бизнеса

СЕТЬ СТУДИЙ  
ОТ КРЫМА  
ДО КАМЧАТКИ

БОЛЕЕ  
**800 000**  
ПОДПИСЧИКОВ

**МАРИЯ  
НОРДИНА**

руководитель сети  
**SMILE ROOM**

 milaya\_mary



# **Мария Евгеньевна Нордина**

## **Улыбка на миллион. Путь от мечты до успешного бизнеса**

### **Серия «Книги, которые все ждали»**

*текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=64102937](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64102937)*

*Улыбка на миллион. Путь от мечты до успешного бизнеса: Эксмо;*

*Москва; 2021*

*ISBN 978-5-04-118223-6*

### **Аннотация**

Кризис 2014 года, долг в 5 миллионов рублей, возраст 22 года – не самые лучшие обстоятельства пробовать себя в новом бизнесе. Но не для Марии. Она была полна решимости. Изучив рынок, все накопления, которые у нее были на тот момент, она вложила в студию для отбеливания зубов. Пути назад не было.

Сегодня Мария возглавляет сеть из 127 студий Smile ROOM по всей России, замужем, воспитывает дочку Николь. Автор книги рассказывает, что помогло ей и мужу противостоять ежедневному прессингу коллекторов, избавиться от долгов и построить большой семейный бизнес.

Вы узнаете, как:

– Настроиться на успех с помощью литературы, визуализации и конкретных действий.

- Открыть бизнес без кредитов и серьезных вложений.
- Совмещать работу, материнство и личную жизнь.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

# Содержание

Глава 1	6
Глава 2	16
Глава 3	30
Глава 4	47
Глава 5	59
Конец ознакомительного фрагмента.	65

# **Мария Нордина**

## **Улыбка на миллион.**

### **Путь от мечты до успешного бизнеса**

© Во внутреннем оформлении использована иллюстрация:

© photonova / Shutterstock.com

© Используется по лицензии от Shutterstock.com

© Текст. Нордина М., 2021

© Фотографии. Бунаева А., 2021

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

# Глава 1

## Горизонты

Давайте поговорим о мечтах.

Я представляю их как невесомые облака. У одних они алые, у других – насыщенно-синие, у кого-то – нежного пастельного цвета, переливающиеся и бликующие, а у кого-то, словно солнце – яркие и слепят глаза. Эти облака занимают все пространство, пульсируют и искрятся и не оставляют места другим мыслям.

За ними приятно наблюдать, наслаждаясь их легкостью и мерцанием. Так по ночам путешественник смотрит на звезды – их много, они далеко, но как же они красивы! В них кое-где искрами вспыхивают робкие надежды. И тогда они начинают гореть ярче, но скоро остывают и снова бледнеют. Или начинают покрываться темными пятнами сомнений и неуверенности, в конце концов погибая и растворяясь в пространстве.

Важно ли мечтать? Говорят, прагматичные люди самые счастливые – у них не бывает разочарований, ложных надежд и разбитого сердца. Может, стоит взять с них пример? Будем жить, как в фильмах про будущее, – спокойными, логичными и бесстрастными.

Может ли мечта завести вас не в прекрасный мир, создан-

ный по вашим замыслам, а в безжизненную пустыню или непролазную лесную чащу? А если завела, что делать? Отказаться от мечты и выбираться – ведь мечта не прокормит и не согреет, а ночью в лесу бывает холодно и встречаются волки? Или обустроиться в чаще, превратив ее в уютный лес из любимой детской сказки?

Это очень серьезные вопросы. Можно прожить жизнь и не дать ответа ни на один из них. Но люди мечтают и будут мечтать.

И я мечтала.

Маленькой девочкой я грезил о собаке с золотой гривой. Она бы жила у меня в комнате, а я расчесывала бы ей шерсть.

Когда я стала старше, мечтала о морях и дальних странах, о красивых платьях и украшениях, какие носили героини романов. Я хотела всегда быть красивой и всегда все выигрывать. В своих мечтах я побеждала в олимпиадах, выигрывала конкурсы.

Что бы ни говорили скептики, человек, всей душой мечтающий о море, однажды найдет его – соленое и бескрайнее. Ваша мечта как компас. Если стрелка цела, она укажет направление.

Мои мечты привели меня в настоящее. С любящим мужем и прекрасной дочкой, с делом всей жизни и уверенностью в себе, с нескончаемой энергией и постоянным поиском нового.

*Мечтать можно! Нужно просто знать как. И я на-*

*учу вас.*

Я родилась в Самаре, чудесном городе, полном контрастов и параллелей. Он практически окружен водой. Петляющая Волга и река Самара, Куйбышевское водохранилище, песчаные пляжи и шелест мелких волн – нам тяжело представить себе лето без пляжа и без прогулок по набережной.

Для тех, кто не любит воду, у нас есть Соколы горы. Невысокие, но самые настоящие, они стоят у воды и не дают реке разлиться. Когда видишь все это, понимаешь, что невозможно быть обычным, все вокруг вдохновляет и заряжает тебя.

Мой город дает мне энергию. Я побывала во многих городах, и больших, и маленьких, городах для отдыха и для работы. Но в Самаре у меня всегда возникает чувство наполненности – может быть, из-за природы. Может, потому что здесь прошло мое детство. А может, потому что этот город вдохновлял многих людей до меня, и я просто чувствую это.

Вы знали, что именно в Самаре впервые прозвучала прекрасная Ленинградская симфония Шостаковича? Тут была построена ракета, на которой Юрий Гагарин впервые поднялся в космос, и именно отсюда он по телефону связывался с Москвой и рассказывал, как прошел полет. В Самару во время войны эвакуировали Большой театр. Тут получила объем и форму картина Ильи Репина «Бурлаки на Волге».

В нашем городе можно услышать отзвуки голосов других



русских городов. Здесь стоит побывать хотя бы для того, чтобы самим услышать это.

В детстве я жила обычной жизнью простого ребенка. Хрущевка грязно-желтого цвета, каких множество по всей стране. Серые потрескавшиеся балконы и покатые зеленые крыши. Все, как и в любом городе России, – такие постройки дарят чувство дежавю и напоминают о детстве. Мы с мамой жили на первом этаже, с окнами во двор. Летом у нас было довольно темно – солнцу было сложно пробраться сквозь зелень у дома. А зимой довольно темно было у всех – обычное дело для средней полосы России. Мы жили в коммунальной квартире. Нашим соседом был мужчина непонятного возраста – он часто пил и ассоциировался у меня со старым засаленным пиджаком, который он носил, не снимая. У нас дома постоянно был праздник – вечно что-то отмечали приятели нашего соседа, а приятелями и друзьями он считал буквально всех. Из-за этого кухня и санузел стали общими не только с соседом, но и с очень большим количеством народа. Коммуналка неминуемо превратилась бы в штаб-квартиру любителей выпить, если бы не моя мама. Каким-то чудом через несколько лет она смогла переселить его в комнату в другой квартире, а эта целиком досталась нам.

Мое детство приходится на начало 90-х. Жили мы, как все в нашей стране, небогато. Я ходила в гимназию с углубленным изучением немецкого языка, которая была во дворе до-

ма. Наш район считался не самым благополучным, да и время было беспокойное, поэтому, чтобы я была занята и как можно меньше времени проводила на улице, мама постаралась записать меня в разные кружки. После школы я шла домой, обедала, а после спешила либо в музыкальную школу, которую потом успешно закончила, либо на танцы.

Вы, конечно, знаете, каким было то время – кризис, высокие цены на все самое необходимое, задержки зарплаты и безработица. В детстве я мало задумывалась об этом. Я просто жила, радовалась мелочам, училась, дружила. Но, оглядываясь назад, я понимаю, как непросто приходилось моей маме. Она одна содержала семью и ставила меня на ноги. Папа погиб, когда мне было два года. Его сбила машина на пешеходном переходе. Так мы остались с мамой вдвоем.

Несмотря ни на что, я всегда говорю, что мне очень повезло. С мамой у меня сложились очень теплые и доверительные отношения. Она – моя самая лучшая подруга, которая знала и знает обо мне абсолютно все. Между нами всегда царило доверие. Мама всегда меня поддерживала и верила в меня. Видя, какие разные отношения складываются у родителей с детьми, когда те вырастают, я понимаю, что такая поддержка, какая была у меня, дорогого стоит.

Лидерские качества у меня были всегда, сколько себя помню. Мне кажется, нельзя было по-другому. Я была ребенком, и мне необходимо было отстаивать свое мнение среди мальчишек, быстро принимать решения во время спор-

тивных соревнований. Я не боялась этого. Когда выбирали капитанов для игры в пионербол на уроках физкультуры, или в летнем лагере, или на школьных дебатах и конкурсах для меня совершенно естественным было крикнуть раньше всех, что капитаном хочу быть я. *Мне всегда хотелось быть первой. Я хорошо помню, как меня расстраивало и приводило в недоумение, когда другие с легкостью отказывались от борьбы, «сливали» игру. Ну как можно отсиживаться на лавке, когда твои одноклассники играют? Я всегда старалась подстегнуть таких ребят. Говорила: «Давай! Давай! Мы можем победить. Надо выиграть». И мы выигрывали.* Но если для меня эти слова звучали как сигнал к действию – выложиться, сделать все, что в моих силах, то для многих других были просто фразами, сказанными одноклассницей.

Я долгое время не могла понять, как можно так жить – не хотеть побеждать, быть первым, быть заметным, в конце концов. И только потом осознала, что все люди разные, и для многих победа абсолютно не важна. Им интересен процесс, они хотят получать удовольствие от дела. А есть люди, которые не хотят вообще ничего.

Конечно, это не бог весть какая истина. Но осознание того, что по природе я – лидер, могу брать на себя ответственность и принимать решения, открыло мне глаза на многое другое. Я как будто ставила галочку в голове напротив слов «староста», «капитан команды», «представитель группы в

институте». Не было никаких внутренних противоречий и колебаний. Поэтому я считаю, что нужно уметь правильно смотреть на себя, видеть свои сильные и слабые стороны. А еще – уметь понимать других людей. Если поймете их стремления, то найдете ключ от всех дверей.

Помимо того, что я хотела быть первой, я так же хотела быть яркой. Постоянно надевала на себя мамины кольца, браслеты, бусы и была готова ходить так весь день.

С возрастом эта привычка только усилилась, поэтому в школе я всегда выделялась. У меня были яркий макияж, заметная одежда, я носила распущенные волосы вместо строгих причесок. А когда администрация школы ввела в качестве школьной формы обязательные жилетки мышиного серого цвета, я всеми силами старалась бороться с унификацией. Надевала поверх кучу бус и украшений. В школьных коридорах меня было видно издалека. С директором наши взгляды не совпадали. Украшения конфисковывались каждый раз, когда мне удавалось впечатлить ее своим внешним видом. За год накапливался огромный сундук, а его содержимое мне возвращали перед летними каникулами.

*Если меня сейчас спросить, какое событие перевернуло всю мою жизнь, я, не задумываясь, назову встречу со своим мужем. Мы с ним познакомились в ресторане, где я с подругой отмечала день рождения. Я тогда только поступила в университет на факультет государственного и муницип-*

ципального управления, еще даже не начала учиться. Счастливая студентка первого курса, я совсем не удивилась, когда ко мне подошел познакомиться Дима. Мы много разговаривали, шутили, его взгляд был таким, что я чувствовала себя самой красивой. С тех пор мы не расставались. Через год он увез меня на море, где сделал предложение. А когда мне исполнилось восемнадцать лет, мы поженились.

Дима был старше меня на восемь лет. У него уже было достаточно жизненного опыта, он много работал, имел за плечами большое количество бизнес-проектов. Именно он во многом сформировал во мне желание не зависеть от обстоятельств, быть уверенной в завтрашнем дне, не видеть препятствий.

На мою природную целеустремленность и желание победить наложился его взгляд на жизнь, работу и самореализацию.

Жить и работать не на себя – значит прожигать жизнь. Это то же самое, что жить для того, чтобы зарабатывать могли другие, причем на тебе.

Сейчас для меня естественно думать, что я могу добиться всего, чего захочу. Стоит только пожелать и поверить в то, что ты можешь, – и ты достигнешь любых высот. Но так было не всегда. Учась в университете, я вполне ясно представляла себе будущее, в котором я работаю в самарском госучреждении, в окружении чиновников, со стабильной зарплатой и уверенностью в завтрашнем дне.

Пройдя через кризис, экономию и боязнь, что, если тебя уволят, тебе не на что будет жить, очень многие люди и сегодня мыслят подобным образом. Уверенность в завтрашнем дне, возможность засыпать вечером, зная, что у тебя есть работа, которая приносит небольшие, но стабильные деньги, для очень и очень многих является спасительной. И они держатся за нее изо всех сил. Мне повезло, ведь в семнадцать лет менять свои взгляды на жизнь проще, чем в двадцать семь, а тем более в тридцать семь. Дима сформировал во мне уверенность, что жить и работать не на себя – значит прожигать жизнь. Это то же самое, что жить для того, чтобы зарабатывать могли другие, причем на тебе.

Дело здесь не только в бизнесе. Многие боятся просто поменять работу, ведь к стабильности и спокойствию привыкаешь. Боятся сделать первый шаг, начать делать то, что им нравится. Не могут разобраться в себе и понять, чего хотят на самом деле. Мы все – дети одной эпохи. У нас в голове – одни и те же установки. Я очень хочу, чтобы мы все получили свободу от сковывающих нас мыслей и научились свободно мечтать.

*Моя мечта быть успешнее, благополучнее, богаче привела меня к бизнесу.* Уже в девятнадцать лет я понимала, что нельзя упускать ни минуты драгоценного времени. Я осознала очень важную и в то же время простую вещь – жить надо здесь и сейчас. Это подстегнуло меня выйти за рамки привычных рассуждений, разрешить себе посмотреть на ве-

щи по-новому, прислушаться к огромному количеству идей и мнений, которые разлиты вокруг, и начать действовать.

Раньше я и подумать не могла, что буду владелицей крупного бизнеса, и не одного, буду иметь гардеробную размером в целый этаж, буду счастливой мамой и женой. Ведь мы жили в обычном городе, в обычном доме, маме приходилось много работать, и не было даже намека на красивую жизнь, о которой грезят подростки.

Поэтому я хочу, чтобы каждый из вас поверил в себя. Мыслил позитивно и никогда, слышите, никогда не опускал руки!

*Я ищу и создаю лучшее сама.*

## Глава 2

# Генератор идей

Идея – это уже не мечта. Не эфемерное нечто, которое невозможно ухватить, потому что оно ускользает. У мечты нет очертаний – есть только расплывчатый образ.

Идея – это детали, которые вдруг стали проступать на общем фоне. Вдруг стала видна дорога, проявились очертания домов по обеим сторонам от нее. Оказалось, что рядом с вами уже давно шагают попутчики.

Идея – это механизм по настройке резкости, наложенный на вашу мечту и закрепленный на ней. Вы смотрите через специальное увеличительное стекло и видите все точно и в деталях – вот дом, вот дети, вот море. Вот во дворе пони, я выкупила его из цирка. А вот собака с золотистой шерстью – это ретривер, мне подарили его на день рождения.

Идея – это ваши желания и стремления, но без розовой дымки неопределенности.

Чем раньше вы настроите резкость и разглядите все детали, тем раньше начнется ваш путь.

Не все любят делать это, ведь увидеть можно что угодно. Предательство попутчиков, окончание дороги, глухой лес на пути. Возникает страх. Невольно задумываешься, а так ли мне нужно идти дальше.



Может быть, и не нужно. *Дорог много, мы с вами не сможем их исходить и за десять жизней. Единственное, что нужно – уметь вовремя заметить свою.*

И как только вы поняли, что перед вами дорога из желтого кирпича, – не сворачивайте, что бы ни показывал вам механизм по настройке резкости.

Итак, выйдя замуж в восемнадцать лет, я продолжала учиться в университете и постигать тонкое искусство городского управления. Я была искренне уверена, что смогу сделать успешную карьеру в Самарской администрации. Презентабельная внешность, светлая голова – что еще нужно? Все мои однокурсники, как один, мечтали о головокружительной карьере градоуправителя. Тем более теплое местечко в городской администрации – прекрасная альтернатива безработице, безденежью и неуверенности в завтрашнем дне. Ведь мы не экономисты, и не можем предсказать, когда грянет новый кризис. А тут – государственная должность, как-никак.

Так думала я, так думают сейчас очень многие люди, живя в клетке своих внутренних ограничений. Жизненные ценности достались нам в наследство от родителей, бабушек и дедушек, но ведь пятьдесят лет назад все было по-другому. Кто-то повезло, и он получил от государства квартиру. Кто-то сделал карьеру на предприятии и выбился в люди – стал директором и уважаемым человеком. Кто-то просто всю жизнь

проработал на одном месте и решил, что так и надо, так – благополучнее всего. Мы привыкли косо смотреть на людей, часто меняющих работу, – мол, мечутся по жизни, на месте им не сидится. А вот стабильная работа на государство всегда прокормит.

Мне повезло. Я была замужем, и благодаря мужу у меня появился переключатель со старого мышления на новое. *Дима помог мне осознать, что работать на кого-то – неблагоприятное занятие. В конечном итоге всегда выигрывает твой босс – неважно кто это – государство или компания.* Сегодня никто не сделает тебе просто так подарок в виде квартиры, машины или дачи только за то, что ты всю жизнь проработал на заводе. Все зависит только от тебя.

Я сейчас не говорю о том, что все должны оставить работу и срочно открывать свое дело. Все люди разные, и есть те, кому действительно хорошо в офисе. У них интересные задачи, адекватное вознаграждение, они ощущают себя на своем месте. Но есть и такие, которые понимают, что это не для них. Читают истории успеха предпринимателей и хотят так же. Подписываются на паблики про бизнес и личные страницы бизнесменов. Но ничего не делают. У таких людей в голове роится множество страхов:

- Страшно, вдруг дело не пойдет.
- Я не знаю, каким бизнесом заняться.
- У меня не хватит опыта.
- Я прогорю, а все вокруг будут говорить, что предупре-

ждали меня.

– Не хочу выглядеть неудачником в глазах мужа/жены (родителя, соседа, прохожего).

И так далее.

Мне бизнес нравится тем, что он очень похож на реальную жизнь. И там, и там есть риски. Есть преграды и препятствия. Есть тяжелые периоды и радость после их преодоления. Бизнес – это вовсе не про хорошие стартовые возможности в лице богатых родителей или мужа. Это в первую очередь свобода. Свобода заниматься тем, что тебе по душе, что близко и приносит радость и удовлетворение. Это энергия, потому что благодаря каждому верному шагу, вовремя принятому решению и первым результатам у тебя вырастают крылья, и ты понимаешь, что можешь еще больше. Бизнес – это потенциал. И если ты развиваешь его, то одновременно сам развиваешься как личность, улучшаешь свою жизнь. И наоборот – если ты достиг больших высот в саморазвитии, не скован сомнениями и комплексами, эти навыки очень помогут в открытии дела.

Не зря говорят, что самое главное для человека – найти свое место в жизни, понять, что ты хочешь принести в этот мир. А как только понял, важно идти и делать, без страха и сомнений. Иначе жизнь превратится в череду серых будней. Нелюбимая работа неминуемо вызовет отвращение. Понедельник будет казаться днем отправления на каторгу, а пятница будет манить коротким освобождением от нее. Се-

рость окрасит и семейные отношения. Правда, здесь она будет разбавляться ссорами и взаимными обидами. Появится чувство, что жизнь проходит впустую.

Иногда в таких обстоятельствах человек готов поменять все свое окружение и оставить высокооплачиваемую работу ради дела, которое будет приносить ему радость и удовлетворение. Но так происходит не всегда. Многие люди считают, что «работа – это работа, не любить ее – совершенно нормально». Начальник доводит до слез? Это нормально, он же начальник. Зарплата невысокая? Ну а кому сейчас легко?

*Я очень хочу, чтобы вы остановились и подумали – точно ли вы живете своей жизнью? Именно этого хотели, когда были маленькими?* Никогда нельзя опускать руки и мириться с обстоятельствами. В жизни бывают периоды, когда нужно терпеть, ходить на работу, общаться с людьми, которые неприятны. Но это не значит, что так будет всегда.

Сейчас иметь бизнес для меня так же естественно, как и улыбаться. Мой муж всегда стремился к независимости и работе на себя. Еще до того, как мы познакомились, он открыл компанию, которая отправляла студентов в США по программе Work and Travel. Он фактически два года прожил в Америке, что тоже сильно повлияло на его, а затем и мое мышление. Все-таки подходы к ведению бизнеса, да и к жизни вообще, там совершенно другие.

Затем муж вернулся в Россию и решил открыть собственный бар. Вкладывал в него всю энергию, вникал во все процессы, сам делал в нем ремонт. Целыми днями он пропадал там, домой приходил только ночевать, вымотанный эмоционально и физически. Это был сложный период, который омрачался еще и тем, что бизнес шел плохо, и в конечном счете наша семья оказалась в огромных долгах, из которых мы не представляли, как выбраться.

В книжках обычно пишут: «Настали темные времена». Действительно, то время было для нас очень трудным. Мы постоянно чувствовали давление, муж искал способы выбраться из долговой ямы. Я не знала, как и чем помочь. В такие минуты накатывает беспомощность. Быть должным – неприятное чувство, оно тянет тебя вниз, сковывает. Но когда ты должен огромную сумму денег, когда ты понимаешь, что выплачивать будешь всю жизнь в буквальном смысле слова, – это убивает. Разрушает желание что-то делать, искать решение, уничтожает отношения с теми, кто рядом.

Теперь, оглядываясь назад, я четко понимаю, что как-то, в обычный погожий день, закончился один период моей жизни и начался следующий. Я была дома, и от нечего делать листала ленту социальной сети. Промелькнуло что-то знакомое, я подумала: «Показалось. Не может такого быть». Тем не менее заинтересовалась, отлистала ленту назад и убедилась – наши друзья, близкие нам по духу люди, выложили фотографию из путешествия по Америке. Я несколько ми-

нут неподвижно смотрела на нее, но ошибки быть не могло – это действительно были они и действительно в Америке. Я была так ошарашена потому, что еще недавно их финансовое положение было в несколько раз тяжелее, чем наше. У них прогорел бизнес, и они, как и мы, были должны банкам огромную сумму.

Я рассказала мужу, и мы решили созвониться с ребятами.

Первый разговор был долгим. Мы все никак не могли поверить, что это возможно. Затем были еще разговоры, они уже были короче и предметнее. Мы встряхнулись и начали работать.

Тот звонок был нам необходим. Когда тебя со всех сторон обступают неудачи, сложно не отчаяться. В такие минуты нужно увидеть, что другие люди прошли тот же путь, на котором сейчас ты. Они смогли, не отступили. Значит, сможешь и ты, ведь ты ничем не хуже.

Друзья поделились с нами работающей концепцией и полезной литературой, которая помогла им и которая, как мы надеялись, должна была помочь нам. *Ребята рассказали, что до тех пор, пока мы будем и дальше возвращаться в водовороте низких вибраций и негатива, никаких положительных изменений не наступит.*

Надо было оградить себя от всего, что мешает фокусироваться на решении финансовой проблемы. Избавиться от тех, кто расходует энергию и не дает ничего взамен. В наш список первыми попали коллекторы, с чьих звонков начи-

нался каждый день. Мы начали договариваться с банками, просить отсрочки, делать реструктуризацию платежей – в общем, делать все, чтобы ситуация из нерешаемой превратилась в нормальную. Да, долг никуда не делся, но мы избавились от постоянного стресса и угроз, стали выплачивать комфортную для нас сумму.

Затем мы сократили общение с людьми, которые не пополняли, а забирали нашу энергию, – завистниками, вечными жалобщиками, сплетниками. Алкоголь, телевизор и регулярные сводки новостей также попали под запрет.

Как только мы разобрались в своей жизни, убрали из нее все самое токсичное, нужно было приступить к следующему шагу – прокачке энергии, физической и умственной.

Механизм, которым с нами поделились ребята, был направлен на ее восполнение и приумножение. Когда человек опустошен, у него нет сил, он тонет в негативном окружении, любая мелочь может стать катализатором, после которого жизнь человека начнет разваливаться как карточный домик. Но когда ты полон сил, находишься в гармонии с собой и с миром, знаешь источники восполнения своей энергии, – никакие, даже самые сильные штормы и ураганы не смогут сломить тебя.

После разговора с друзьями у нас в голове словно щелкнул переключатель – мы больше не хотели жить так, как жили раньше.

Звучит просто, но как это сделать? Дима задал тогда един-

ственный, но самый очевидный вопрос:

– Как не думать о негативе, если тебе бесконечно называют коллекторы?

Оказывается, и с банками можно договориться. Если не бояться начинать диалог, инициировать переговоры и предлагать выгодные для тебя условия, то большинство проблем решаются сразу же. Ни одному банку не выгодно начинать долгую судебную тяжбу, исход которой неизвестен. Как сказал мужу начальник департамента по взысканию долгов: «Любой банк выберет худой мир вместо доброй войны».

После того как мы существенно снизили основной источник стресса, решили всерьез заняться вопросом позитивного мышления.

Обложившись книгами самых известных авторов по этой теме, посмотрев фильмы, мы узнали про многие инструменты и механизмы, улучшили собственные отношения и состояние души, но вот денег у нас не прибавилось.

После долгих исканий мы вывели работающую формулу не просто достижения внутреннего баланса, но и жизненной гармонии. Вот она:

**Внутреннее состояние + Визуализация +  
Действие = Достижение цели**

Внутреннее состояние – это ментальный баланс. В вашей жизни не должно остаться места злости, раздражениям, негативу. Это первое, о чем мы узнали, и первое, над чем стали работать.



Визуализация – еще одна техника, которая способна изменить жизнь к лучшему. Она позволяет повлиять на те сферы, которые развиваются не в том направлении, в каком вам хотелось бы.

Наш мозг управляет всем организмом. Поэтому, представляя, визуализируя те или иные события, мы приучаем его к тому, что они уже произошли. Воспринимая картинку перед нашим мысленным взором как реальную, мозг начинает отдавать новые сигналы к разным участкам тела. Так улучшается здоровье, меняется образ мышления, появляются новые возможности и в конечном итоге меняется вся жизнь.

***Но есть важные нюансы: важно не просто представить что-то, а полностью прочувствовать ситуацию, прожить ее. Вызвать в себе те самые эмоции, которые захлестнули бы вас, случись это на самом деле.***

Например, если вы хотите новую машину – представьте себя в ней. Почувствуйте запах нового кожаного салона, шероховатость руля и найдите ногой педаль газа. Услышьте шум двигающихся колес, опустите стекло и ощутите ветер на своем лице.

Все это реально работает, поэтому я рассказываю об этом и поэтому мы продолжаем заниматься визуализацией.

Третий элемент в формуле – действие. Мы поняли, что негативные мысли легко убрать действием. Если вы чувствуете, что начинаете погружаться в отчаяние, неуверенность в себе, самобичевание, просто начинайте что-то делать. При-

седайте, отжимайтесь, идите на прогулку или пробежку. Да хотя бы просто приберитесь дома – ваша голова разгрузится, и результат не заставит себя ждать. Действие давало нам энергию!

После того как эти техники вошли в привычку и выполнялись без лишних раздумий, наше сознание начало трансформироваться, и, сами того не понимая, мы начали жить иначе.

Оказывается, есть такая техника, которая кардинально может поменять жизнь.

Мы все находимся в вечном поиске. Кто-то ищет себя, кто-то – работу, кто-то – спутника жизни. Это состояние дает нам возможность выйти за рамки привычной логики, взглянуть на мир по-другому, перестать видеть его в черно-белом цвете.

Существует техника вопросов, которые человек задает пространству вокруг себя. Хорошая новость в том, что этот способ доступен абсолютно всем – и скептикам, которые верят только в силу человеческого разума, и тем, кто открыт новому и неизведанному. Все, что вам нужно, – просто спросить. Как это будет работать – совершенно неважно. Кто-то будет объяснять это тем, что мозг активизировался, и даже если вы переключились, он все равно продолжает работать и искать решение проблемы. Кто-то будет получать ответы от Вселенной. Но в том, что ответы придут, можете не сомневаться.

Идея – это ваши желания и стремления, но без розовой дымки неопределенности.

Вторая хорошая новость – вам самим не нужно отвечать на вопросы. Необходимо только грамотно их сформулировать. Вопрос должен быть направлен на решение той проблемы, которая возникла перед вами. Если ничего не приходит в голову, спросите себя: «Какой вопрос я могу задать?» Это тоже часть техники, и она сработает.

Задавая вопросы, вы открываете доступ новой информации в свой привычный мир. Если представить жизнь каждого человека как сферу, которая окружает его невидимыми стенками и проводит границы между вами и остальными, то, используя подобную технику, вы делаете границы сферы мягкими и податливыми. Они свободно пропускают идеи, озарения, новую информацию, вы запоминаете сны, в которых изящно решаете сложные задачи, находите решение проблемы, которое искали месяцами. Вы открыты миру и всему новому.

Жить «в вопросе» – значит быть готовым получить ответ в любое время, когда это будет угодно Вселенной. Ответ может быть дан в самой разной форме и может оказаться совсем не таким, как вы думали. Но если вы задали вопрос и получили на него ответ, значит, именно это будет наилучшим выходом из ситуации.

Какие вопросы можно задавать:

– Как мне следует поступить?

- Что я могу выбрать?
  - Зачем мне нужен этот опыт?
  - Какое решение мне выбрать?
- И так далее.

Наше с мужем сознание менялось постепенно. Я бы соврала, если бы сказала, что это работает по щелчку пальцев. Мы занимались ментальным развитием, что требовало систематического подхода и определенных усилий. Но мы с Димой выбрали путь расширения границ нашего сознания, избавления от негатива и самосовершенствования. Поэтому спустя время стали замечать позитивные изменения. Финансовое положение постепенно выравнивалось. Отношения в семье становились спокойными, наше сознание открывалось всему новому.

Вы можете спросить меня, как эта глава связана с идеями? Где рассказ о том, как зародился Smile ROOM – то есть мой бизнес? Как возникла эта идея и как взращивалась?

Дорогие, если бы я не прошла через это, то, возможно, не обратила бы внимания на идею о косметическом отбеливании зубов. Если бы не работала над собой, не убирала негатив из мыслей и из жизни, моя голова была бы занята решением совсем других проблем. Если бы я не была открыта, я бы нашла сотни подтверждений тому, что бизнес не выгорит.

Выше я писала, что для меня бизнес и жизнь – очень близкие понятия. В них действуют схожие правила, встречаются

ухабы и крутые повороты. В жизни, как и в бизнесе, нужна ясная голова. Поэтому, прежде чем что-то начать, приведите в порядок мысли. Избавьтесь от негатива. Перестаньте слушать злых людей. Найдите способы ограничить их влияние на вас. И вы почувствуете, как меняетесь – дышать становится легче, вы мыслите яснее и четче. Уходит неуверенность, и вместо нее вы чувствуете прилив сил и желание свернуть горы.

Я в вас верю!

# Глава 3

## Роль красной помады в жизни каждой женщины

*Люди красивы. Счастливы люди, которые осознают это.*

Большинство мечтают видеть в зеркале другого человека – моложе, стройнее, выше.

Но зеркало часто врет. Мы поворачиваемся к нему боком, неосознанно принимаем нужную позу – только для того, чтобы найти подтверждение, сказать себе: «Да, я красивая». Но гораздо чаще мы говорим: «Ничего, сойдет» или «Похудею, к Новому году точно». Машем рукой и выходим из дома.

А ведь есть еще взгляды прохожих. Мы не видим в них своего отражения, но легко придумываем их мысли.

– Фу, толстая.

– Серая мышь какая-то.

– Глупая, что с нее взять.

Мы видим себя такими в глазах людей, когда они на нас даже не смотрят. У них свои заботы и беды, комплексы и ограничения.

В наших силах полюбить себя и благодаря этому стать красивыми.

Все люди красивы. Уникальны. Интересны. Напоминайте

себе об этом как можно чаще. Тогда во взгляде прохожих будет читаться искренняя заинтересованность и восхищение.

Избавившись от многих сомнений, я увидела возможности, мимо которых прошла бы раньше. К тому же, наблюдая за мужем и помогая ему, я все больше проникалась мыслью, что работать «на дядю», оставляя все время и силы в маленьком кабинете и получая скудное жалованье, не для меня. Я чаще стала задумываться об открытии бизнеса. Мне хотелось чего-то воздушного и легкого, женского, связанного с красотой и стилем. Хотелось быть красивой и дарить эту красоту людям.

На эту почву и упала привезенная нашими друзьями из Америки идея о набирающем обороты за океаном бизнесе по отбеливанию зубов. Они с восторгом рассказывали, как любят отбеливание в США.

Когда я впервые побывала в Америке, была ошарашена, насколько популярна и востребована там эта процедура. Белые улыбки были буквально повсюду: у кассиров в магазинах, уборщиков на улицах, мужчин в деловых костюмах и мамочек, гуляющих со своими детьми. Хотелось подойти к каждому и начать восторгаться его белыми зубами!

Это выглядело настолько непривычно, что я не сразу поняла – за такой результат стоит благодарить отбеливание, которым все пользуются, а не генетику или контраст на фоне смуглой кожи.

Конечно же, я загорелась этим! Мне хотелось так же уверенно улыбаться, ощущать себя по-голливудски и ловить восхищенные взгляды.

Важный нюанс: у нас с мужем уже был опыт ведения бизнеса, я активно вникала во все процессы. Нам очень помогли наши друзья. Они развернули нас в сторону работы не только над финансовой состоятельностью, но и над мышлением и осознанностью. Если бы не было всего этого, рассказ о том, как популярно отбеливание в Америке, мог бы остаться просто интересной историей. Мы могли выслушать ее, обсудить на следующий день, удивиться: вот люди живут, зубы отбеливают – и продолжить заниматься своими делами.

Уметь присваивать идеи, которые подбрасывает тебе жизнь, – важная черта предпринимателя. Нужно видеть новые возможности и воспринимать их без предубеждений. Некоторым людям это дано от рождения. Они родились без предрассудков и могут буквально из ничего сделать гениальный стартап. Но это не значит, что только им открыта дорога к предпринимательству и никому больше нельзя выработать в себе такие качества. Необходимо развивать творческое мышление, которое отвечает за генерацию новых идей и креативность. Вот несколько советов, как можно прокачать свою креативность:

1. Самый простой способ, который известен всем, – писать левой рукой, если вы правша, и наоборот. Это поможет развивать оба полушария мозга, которые отвечают за логику



и творческое мышление. Еще можно начать учить иностранный язык. Попробуйте выйти за рамки привычных вам механических действий. Чем больше разных задач вы будете себе ставить, тем более гибким будет становиться ваш ум. Например, большинство из нас еще со школы знакомы с языками романо-германской группы. А уж понять простые фразы на английском могут буквально все, спасибо сериалам и рекламе. Если это и о вас – попробуйте начать абсолютно незнакомые языки, например турецкий или китайский. Это вызовет колоссальную перестройку мышления, и вы получите неожиданные результаты. Можно начать обучение музыке – мозг отреагирует так же. Например, некоторое время назад я прошла обучение вокалу, несмотря на то, что у меня уже было неплохое музыкальное образование. Чем больше нового вы будете узнавать, тем лучше.

2. Не бойтесь трудностей. Если ваша жизнь течет медленно и размеренно, проявиться креативности просто негде. Поэтому, если на работе руководитель вдруг расширит ваш функционал, не спешите возмущаться – это новые вызовы и новые возможности. Я не говорю о том, что надо взваливать на себя обязанности всех сотрудников компании и тащить их на себе за символическую плату. Но если вам вдруг нужно сделать то, чего вы ни разу не делали, – не отказывайтесь от этого.

3. Старайтесь чаще брать ответственность за выполнение различных задач на себя. Если вы работаете в коллективе,

где нет личной ответственности за результат, вы привыкаете к чувству защищенности и «безответственности». Если невозможно отличить ваш вклад от вклада других в общее дело, то у вас не будет стимула развиваться и придумывать новые решения. На первых этапах старайтесь замечать, что лично вы сделали для достижения результата.

4. Последний пункт – ваше окружение. Тут есть два варианта. Во-первых, оно может быть абсолютно не творческим. Вы можете быть окружены на работе людьми, которые привыкли всю жизнь работать по инструкции и не выходить за ее рамки и вполне довольны. В таком случае вам стоит расширить круг общения. Знакомьтесь с творческими людьми, читайте книги, написанные ими или о них. Ходите на их лекции или тематические встречи. Постепенно вы будете перенимать креативный образ мышления. Об этом, кстати, писал Тони Роббинс в своей книге «Разбуди в себе исполина»<sup>1</sup>. Во-вторых, окружение может по-разному реагировать на ваши идеи. Люди могут критиковать и не принимать их, игнорировать или насмехаться. Это будет сильно мешать вам. Тогда нужно найти тех, кто будет готов вас слушать и поддерживать, с кем вы сможете обсудить свои замыслы, не боясь быть непонятым. В противном случае вы просто перестанете генерировать что-либо и вскоре потеряете этот навык.

---

<sup>1</sup> Роббинс Э. Разбуди в себе исполина. – Минск: Попурри, 2018. – 576 с. – *Прим. ред.*

Идея с отбеливанием была блестящей. Она прекрасно зарекомендовала себя в Штатах. Оставалось только адаптировать подобный опыт под нашу страну – и успех был обеспечен. Ну кто будет отказываться от возможности выглядеть лучше? К тому же такой вид бизнеса универсален – он подойдет как мужчинам, так и женщинам. Значит, я смогу найти возможности для роста и развития.

Я задумалась над странной закономерностью: в России девушки любят ухаживать за собой, это факт. В какое бы время мы ни жили, девушки будут делать маникюр и педикюр, ходить в парикмахерскую, прокалывать уши и носить красивые украшения. Даже в самое сложное – военное – время девушки следили за собой, делали прически и подкрашивали глаза. Мы готовы тратить деньги на одежду и модную косметику, покупать дорогие средства для кожи, сидеть на диетах и ежедневно заниматься фитнесом. Но при этом открыто улыбаться желтыми зубами. Что это – смелость или безразличие? *Ведь первое, что бросается в глаза, когда девушка говорит или улыбается, это не цвет ее помады и не форма губ или глаз, это ее зубы!* После того как я стала обращать на это внимание, обнаружила сильный диссонанс – вот девушка, красивая, ухоженная, а зубы желтого цвета.

Кроме того, цвет зубов ассоциируется еще и со здоровьем. Если мы скажем «цвет зубов курильщика», все сразу поймут, что имеем в виду. Если узнаем, что какой-то человек пьет много кофе, можем легко представить цвет его зубной эмали.

Поэтому показатель того, что ты здоров, следишь и за своим внутренним состоянием, и за внешностью, – конечно же, белоснежная улыбка.

Я всегда советую: «Улыбайтесь», «Будьте позитивными и открытыми» – и сама стараюсь придерживаться этого принципа. Дело не в отбеливании и его рекламе, а в том, что красивая улыбка может сделать вас увереннее в себе. Когда я начала вести бизнес, я убедилась в том, как мало нужно девушкам, чтобы почувствовать себя неотразимой, красивой, особенной. Хотя и временные, и финансовые затраты на отбеливание были ниже, чем окрашивание волос в салоне, многие продолжали экономить на себе. Мы привыкаем откладывать красивую одежду, чтобы надевать ее только по праздникам, пользоваться дорогими духами только в особенных случаях, ходить дома в чем-то старом и неприглядном.

Мне хочется до каждой девушки донести мысль, что она достойна самого лучшего. ***Никто не должен любить вас сильнее, чем вы сами.*** Человек может все, важно только поверить в это. Но как поверить в себя, если каждый день говоришь себе, что это платье слишком красивое, чтобы надевать его в офис? Если откладываешь свои потребности на потом, потому что сейчас на это нет времени, средств или чего-то еще?

Весь фокус в том, что не только наше самоощущение влияет на поведение, но и наоборот. То, как мы себя ведем, как заставляем себя улыбаться, выпрямлять спину и расправлять

плечи, постепенно формирует уверенность в себе. Если мы каждое утро, уходя на работу, будем отмечать, что выглядим превосходно, скоро это войдет в привычку. Эта техника давно известна тем, кто увлекается НЛП. Если вы хотите *показаться* уверенным, примите нужную позу. И если вы хотите *почувствовать* себя более уверенным, примите ее же.

Улыбаясь, вы не только поддерживаете имидж позитивного и открытого человека, но и сами постепенно привыкаете смотреть на жизнь с улыбкой, думать о себе, как о красивом, следящем за собой человеке. Когда ты влюблена в себя и не можешь отвести глаз от своего отражения в зеркале, отвести от тебя глаз не сможет никто. Это чувство стоит ощутить любому человеку, ведь оно прекрасно, а прекрасные чувства надо испытывать (желательно ежедневно).

Я уже говорила, что любила быть яркой и выделяться. Мне нравились яркие помады, нравилось, как они сочетаются с цветом волос и кожи.

Мне вообще кажется, что женщина всегда должна быть красивой и во всеоружии. И тогда, и сейчас мне нравится красиво одеваться и хорошо выглядеть.

Я любила красить губы красной помадой. И однажды, после того как я купила очередную помаду и накрасилась ею, муж странно отреагировал.

– Ты, пожалуйста, красной помадой губы не крась. Тебе хорошо с темными помадами, с бежевыми, но красной не надо.

– Почему? Мне нравится, я ее только недавно купила.

– Просто у тебя зубы с ней очень желтые.

Этот разговор случился в самом начале моего пути в косметическом отбеливании, и сегодня мы его вспоминаем со смехом. Тогда еще не было Smile ROOM, не было белых зубов и у меня. Но тогда я уже знала, что хочу сделать все, чтобы реализовать идею американского домашнего отбеливания в своем городе, поэтому стала изучать рынок и цены на отбеливание зубов.

В Америке оно было так популярно еще и потому, что для большинства населения было доступным. Я сама стала свидетельницей того, как в одном из американских торговых центров мужчина покупал наборы для домашнего отбеливания, не глядя на цену, по принципу «самый дорогой – самый лучший».

В нашей стране спрос на такую процедуру если и был, то не такой высокий, чтобы влиять на цены на рынке косметического отбеливания. Сейчас, для того чтобы побороться за клиента, салоны могут снижать стоимость услуг, объявлять акции, не снижая качества работы. В этом очевидный плюс конкуренции для потребителя. Но на тот момент в нашем городе ничего подобного не было. Когда я стала искать, где можно недорого отбелить зубы, то ужаснулась. Цены были высокими не только для меня, студентки университета, но и для большинства людей со средним заработком. Создавалось впечатление, что претендовать на красивую улыбку и

вообще быть красивым могут только сильные мира сего.

Вспомните кумиров молодежи 90-х и 2000-х. Мне кажется, в каждой квартире, где жил подросток, с плакатов на стене вам улыбалась какая-нибудь голливудская знаменитость. Они могли выглядеть по-разному, петь разные песни, но у них всех было общее – белоснежная улыбка. Для нас это было привычным и стало своеобразным разграничителем между миром звезд и миром обычных людей. У нас зубы просто были, мы просто улыбались, изредка посещали стоматолога и ставили пломбы, пили по утрам кофе и принимали цвет зубов как данность. В период, когда на Западе индустрия красоты развивалась с космической скоростью, вовлекая все новые и новые слои населения в потребление услуг, в нашей стране многие люди все еще жили в прошлом веке. И даже молодое поколение воспринимало новинки индустрии красоты очень выборочно. А из-за того, что косметическое отбеливание находится в представлении людей где-то посередине между бьюти-процедурой и медицинской манипуляцией, все осложнялось.

***Если вы открываете свое дело, анализ рынка должен быть обязательным пунктом в вашем бизнес-плане.***

Я занималась сравнением цен сама, сейчас же существует огромное количество программ, способных сильно упростить жизнь предпринимателю.

Зачем в принципе нужно заниматься этим и почему нель-

зя просто взять и начать продавать что-то?

Прежде всего, цены конкурентов будут влиять на ваши продажи. Поэтому, вне зависимости от ваших желаний, вы не сможете поставить ни слишком высокую, ни слишком низкую цену. И в том, и в другом случае вы потеряете покупателей. Задача в том, чтобы адаптировать свою ценовую политику таким образом, чтобы стоимость товара или услуги была еще одним инструментом привлечения клиентов.

Хотя, конечно, есть такое понятие, как демпинг, и некоторые бизнес-консультанты, наоборот, советуют максимально снижать цену на основной продукт или услугу. Тогда клиенты будут заинтересованы в том, чтобы покупать ее именно у вас. Но это работает только в том случае, если вам есть что еще продавать, кроме основного товара, – иначе вы останетесь без прибыли или вообще уйдете в минус. Я могла предложить клиенту только одну услугу – косметическое отбеливание, поэтому мне подобная стратегия не подходила.

Кроме того, анализ помогает понять, в какой ценовой категории будет находиться ваш бизнес. Будет ли это что-то дорогое, ориентированное на небольшую группу покупателей, или, наоборот, нечто, доступное широкому потребителю.

В процессе работы вы будете замечать, что какие-то товары из вашего ассортимента более чувствительны к изменению ситуации на рынке, а какие-то – менее. Иными словами, определенную услугу клиент будет заказывать всегда у вас, потому что вы являетесь лидером на рынке в этом направ-



лении, а на сопутствующие предложения спрос может колебаться из-за цен конкурентов. Это тоже важно учитывать.

Сегодня существует множество программ, которые помогут вам не только сопоставлять цены на рынке, но и отслеживать рост или падение цен на заданные товары, показывая вам, нужно ли снижать стоимость вслед за конкурентом или нет. Ценовой анализ – это трудоемкий и ответственный этап. Существует даже специальное направление – «бизнес-разведка», – оно используется, если компании специально скрывают расценки от конкурентов.

Конечно же, я перед открытием своей первой студии интересовалась ценами на косметическое отбеливание. Но из-за того, что в большинстве своем они были непомерно высокими, а результат мог оказаться любым, моя ценовая политика сформировалась очень быстро.

Я хотела, чтобы отбеливание зубов было доступно как можно более широкому кругу людей. Чтобы это стало такой же доступной процедурой, как наращивание волос или ресниц. Такого же принципа мы придерживаемся и сейчас, поэтому наша ценовая политика за эти годы практически не изменилась. Та цена, которую я установила на отбеливание зубов в 2014 году, была самой привлекательной на рынке.

Ниже я предлагаю несколько инструментов, которыми вы можете воспользоваться для рыночного анализа перед стартом проекта:

1. WordStat – полезный сервис, с помощью которого вы

сможете посмотреть, насколько востребована определенная услуга. Он продемонстрирует частоту поисковых запросов и укажет, в каких городах эта услуга более популярна, а в каких нет. Когда я открывала первую студию в 2014 году, было понятно, что в Самаре отбеливание не пользуется большой популярностью. В какой-то мере я рисковала, но четко понимала, на какой рынок мы выходим. Сейчас ситуация совершенно другая, те ниши, которые были свободны несколько лет назад, – переполнены. Знать, насколько людям нужно то, что вы предлагаете, – важно. Мы пользовались этим сервисом в период активного масштабирования бизнеса.

2. Keyword Planner – может выполнять те же функции, что и WordStat. Анализирует контекстную рекламу по ключевым словам. Там можно самому создавать контекстную рекламу.

3. Google Trends – третий сервис с похожими функциями. Приложение показывает статистику Google за год, сформированную на основании частоты поисковых запросов.

4. Яндекс. Маркет – это не просто интернет-площадка для торговли или онлайн-каталог. С его помощью вы сможете проанализировать цены на товары в вашей нише.

Бизнес очень похож на реальную жизнь. И там, и там есть риски. Есть преграды и препятствия. Есть тяжелые периоды и радость после их преодоления.

Бизнес – это вовсе не про хорошие стартовые возможности в лице богатых родителей или мужа.

Это в первую очередь свобода.

1. WordStat – полезный сервис, с помощью которого вы сможете посмотреть, насколько востребована определенная услуга. Он продемонстрирует частоту поисковых запросов и укажет, в каких городах эта услуга более популярна, а в каких нет. Когда я открывала первую студию в 2014 году, было понятно, что в Самаре отбеливание не пользуется большой популярностью. В какой-то мере я рисковала, но четко понимала, на какой рынок мы выходим. Сейчас ситуация совершенно другая, те ниши, которые были свободны несколько лет назад, – переполнены. Знать, насколько людям нужно то, что вы предлагаете, – важно. Мы пользовались этим сервисом в период активного масштабирования бизнеса.

2. Keyword Planner – может выполнять те же функции, что и WordStat. Анализирует контекстную рекламу по ключевым словам. Там можно самому создавать контекстную рекламу.

3. Google Trends – третий сервис с похожими функциями. Приложение показывает статистику Google за год, сформированную на основании частоты поисковых запросов.

4. Яндекс. Маркет – это не просто интернет-площадка для торговли или онлайн-каталог. С его помощью вы сможете проанализировать цены на товары в вашей нише.

Когда-то я училась на последнем курсе университета, писала диплом и готовилась к экзаменам. Мечту работать в местной думе я давно оставила. Честно говоря, она давно перестала быть мечтой и стала просто детским представлением

о первой взрослой работе. Но для меня важно было образование. Я никогда не была сторонницей идеи, что для успеха и бизнеса не нужно образование, что миллионерами становятся только троечники, а хорошисты и отличники обречены прозябать в какой-нибудь конторе. ***Образование и знания – это то, что останется с тобой всегда, неважно, где ты их получаешь – в школе, в вузе, на курсах или марафонах.*** Поэтому окончить университет с достойным результатом для меня было важно. Еще я подрабатывала и помогала маме, которая работала риелтором – показывала дома и квартиры. Также у нас с Димой уже был бизнес по прокату лимузинов. Мы его активно развивали – в тот период запустили новый сайт, расширили ассортимент автомобилей, активно работали с партнерами, увеличили рекламу. Дел было море.

Я никогда не сидела на месте. Не работать, не узнавать ничего нового, не развиваться – для меня это было неестественно. Наверное, во мне это заложено от природы. Сейчас для меня абсолютно нормально работать в режиме многозадачности, вести несколько бизнесов одновременно. Меня часто спрашивают, как я все успеваю, как не забываю ничего и не упускаю главного. Это нарабатываемый навык. В таком режиме я живу уже много лет и чувствую себя гармонично.

Конечно, было время, когда я сбивалась с ног, опаздывала, откладывала что-то на самый последний день, забывала. Важно как можно раньше приучить себя ценить время и вы-

работать свои правила.

Я, например, составляю план на день. Не стоит делать в нем больше пяти пунктов – запишите только самые важные дела, которые необходимо выполнить. В течение дня все равно возникнут какие-то вопросы, незапланированные поездки, поэтому если записывать больше пяти пунктов, то есть опасность не выполнить ни одного.

Эти пять пунктов я стараюсь проранжировать по важности. Самым первым ставлю решение основного вопроса, которое может потребовать от меня больше всего сил и энергии, если это возможно сделать в первой половине дня. Таким образом, я еще утром разбираюсь с самой сложной задачей, и остальная часть дня проходит легко.

Следующее правило вытекает из предыдущего: я никогда не откладываю решение сложных задач на потом. Это касается и звонков. Многим людям сложно даются звонки, особенно если это касается финансовых вопросов и долгов. Раньше у меня была привычка обещать самой себе, что позвоню позже, потом – что позвоню завтра и так далее. Я все время думала о том, что надо сделать важный звонок, и в итоге вся неделя проходила на нервах, а дело с мертвой точки не сдвигалось. Надо осознать, что решить проблему все равно нужно, и чем дольше вы будете тянуть, тем больше времени вы проведете в стрессе. Постепенно страх делать звонки или проводить рабочие совещания уйдет, и это станет обычной частью вашего трудового дня. А возможно, да-

же и любимой частью.

Ну и, конечно же, не стоит отвлекаться, когда работаешь. Неважно, дома вы или в офисе – во время работы вы должны быть сконцентрированы только на ней. Даже если у вас есть всего полчаса, вы не должны в это время отвлекаться на социальные сети, новости, телевизор или шум на улице. Домашние дела тоже должны быть отложены, даже если вдруг вы вспомнили, что забыли закинуть вещи в стирку или убрать в доме, а у вас вечером гости. Рабочее время должно быть полностью занято работой. Тогда вы сможете выполнить все намеченное в срок и качественно – ведь вы были сконцентрированы на этом, а еще у вас останется время на себя и семью.

Вот советы, которые помогут изменить вашу жизнь к лучшему:

1. Будьте всегда открыты новому, не отказывайтесь от идей только потому, что они кажутся вам непривычными.
2. Работайте над своей креативностью – это качество пригодится вам и в бизнесе, и при подготовке праздника для ребенка.
3. Любите и балуйте себя. Живите здесь и сейчас. Не откладывайте жизнь на потом.
4. Сравнивайте цены.
5. Пишите списки на день.

# Глава 4

## Улыбка на миллион

Цвет этой главы – белый.

Художники говорят, что чисто-белого цвета в природе не существует – лишь бесконечные вариации и сочетания других цветов спектра. То, что наш глаз определяет как белый цвет, на деле может оказаться серым, светло-голубым, светло-желтым и так до бесконечности. Существует даже мнение, что эскимосы используют около двухсот слов для обозначения снега. А ведь нам он кажется просто белым.

Ученые соглашаются с художниками. Они говорят, что наш глаз не натренирован улавливать такие сложные переходы от одного оттенка к другому. Зрение зависит от времени суток, от освещения – природное оно или искусственное. Восприятие белого цвета – тоже.

Белый цвет традиционно важен для нас. Он является символом чистоты, святости, целомудрия и несет в себе сильный заряд энергии, дарит спокойствие. Недаром люди до сих пор стремятся окружать себя этим цветом.

Чтобы различать белый, используется множество ухищрений. Были приняты эталоны – вещества, в которых сильнее всего выражен белый пигмент (например, каолин и алебастр).

Стоматологи разработали шкалу Вита. Она используется не только при отбеливании, но и в процессе протезирования, установки виниров и других процедур. Если вы посмотрите на эту шкалу, окажется, что зубы могут быть какими угодно, только не белыми! Такого цвета на шкале нет. Но там есть красновато-коричневые оттенки, красновато-желтые, серые и красновато-серые.

*Белоснежная улыбка – субъективное понятие. Мы все будем видеть ее по-разному. Но это не значит, что к ней не стоит стремиться.*

Мне хочется посвятить целую главу процедуре отбеливания зубов и подробно разобрать все нюансы, которые с ней связаны. Во-первых, это то, чем я занимаюсь и в чем хорошо разбираюсь. Во-вторых, меня регулярно спрашивают, вредно это или нет, что такое пероксид карбамида, при чем тут перекись и не выпадут ли потом зубы. Отвечаю сразу – не выпадут!

*Начать надо с того, что белые зубы и красивая улыбка – это то, на что при разговоре обращают внимание люди в 70 % случаев. Зубы всегда были показателем достатка и успешности. Если человек состоятелен, его зубы об этом скажут.*

Что такое отбеливание зубов? Изменение цвета и осветление эмали. Благодаря разным техникам эмаль можно сделать светлее на несколько тонов – от двух до восемнадцати



за процедуру.

Современные достижения медицины и косметологии позволяют человеку выбрать отбеливание из широкого спектра процедур. Я придерживаюсь мнения, что нужно хорошо понимать, какие особенности есть у косметологической процедуры, на которую вы решились. Поэтому опишу самые распространенные на сегодняшний день виды отбеливания. У каждого из них есть свои плюсы и минусы. Исходить нужно из того, какую задачу вы хотите решить с помощью отбеливания: убрать налет или зубной камень, слегка освежить цвет эмали или кардинально изменить ее цвет.

1. Лазерное отбеливание. Оно довольно безопасное и позволяет сохранить результат в течение нескольких лет, но не сможет осветлить пломбы и плохо выравнивает тон зубов. Кроме того, такое отбеливание достаточно дорогостоящее.

2. Химическое отбеливание крайне агрессивно воздействует на зубную эмаль. Такой вид отбеливания стоит проводить только под контролем специалиста, потому что при длительном воздействии активных веществ на зубы возможна деминерализация. Это ослабление зубной эмали и вымывание из нее минеральных солей. В конечном итоге оно может привести к развитию кариеса и более серьезным стоматологическим заболеваниям, поэтому нужно точно выдерживать время нанесения состава. Кроме того, во время процедуры нужно защищать десны специальной смесью во избежание ожогов.

3. Ультразвуковое отбеливание – щадящий метод. После него обычно не повышается чувствительность зубов. Но оно не способно справиться с серьезным потемнением эмали.

4. Механическое отбеливание используется при удалении зубного камня и зубного налета. Очищение происходит с помощью воздуха, специального порошка и жидкой смеси, которые под давлением подаются на зубы. Этот вид отбеливания может быть выполнен только в стоматологическом кабинете.

5. Светодиодное отбеливание. Наиболее популярно сегодня. Оно позволяет качественно отбелить зубную эмаль, не нанося ей вреда за счет низкого содержания перекиси водорода. Свое название получило из-за использования LED-ламп холодного света.

Люди всегда хотели выглядеть лучше. Не только мы с вами сейчас засматриваемся на себя в зеркало, отмечая свежий румянец и отдохнувший вид. Наши предки тоже стремились украсить себя, поэтому отбеливание зубов появилось не в эпоху Голливуда, а за несколько столетий до этого. Несколько веков, представляете? Можно с уверенностью сказать, что это процедура, прошедшая испытание временем.

В погоне за белизной зубов люди шли на самые разные ухищрения. До нас с вами дошло множество способов сделать свою улыбку белее. Правда, далеко не все из них можно было назвать гуманными, и сложно сказать, оставалось ли

что-то от зубов после такой процедуры. Чего только стоит снятие пожелтевшей эмали напильником – это была очень популярная процедура у модников XIV века.

Поскольку о своей внешности люди заботились всегда, отбеливание зубов тоже развивалось. Появлялись новые способы, находились новые отбеливающие составы. Есть данные, что помимо относительно безобидных для здоровья средств люди использовали даже серную кислоту и цианид калия.

Но то, что под отбеливанием зубов понимаем мы сейчас, появилось на рубеже XIX и XX веков. В 1884 году специалисты разработали состав с применением пероксида водорода. Сейчас пероксид водорода, а в народе просто перекись, в большем или меньшем объеме используется во многих отбеливающих составах. А в самом начале XX века широкую популярность приобрел принцип теплового излучения, то есть использование привычных нам сегодня ламп.

Когда наши знакомые и друзья, побывавшие в Америке, в один голос говорили о том, что популярнее отбеливания зубов там ничего нет и это просто индикатор настоящего американца, я, конечно же, тоже захотела такую улыбку.

До этого я уже пробовала в действии отбеливающие полоски и капли, но их результат нужно было поддерживать постоянно, и они были малоэффективны. Оставалось стоматологическое отбеливание, и я начала всерьез о нем задумываться. Но цены на такие процедуры были просто космические, особенно для студентки последнего курса, подрабаты-

вающей у мамы.

Новость о косметическом отбеливании пришла как нельзя кстати. Но в нашем городе ничего подобного не было, поэтому я сделала его в Москве. А когда вернулась, подумала, что красивые белые зубы должны быть доступны всем желающим, и стала задумываться о том, как открыть отбеливающую студию в Самаре.

Тем, кто собирается открывать свое дело, скажу, что очень важно искренне любить то, чем вы планируете заниматься, и хотеть помочь людям, сделать для них то, что поможет им стать счастливее, увереннее в себе. Если вы хотите открыть бизнес только ради заработка – это гиблое дело. Мы любим читать истории людей, которые смогли с нуля, без финансовой помощи родителей или супругов, выстроить многомиллионный бизнес, стать законодателями мнений, собирающими огромные аудитории на редких встречах, где они как бы между делом заявляют, что стали долларовыми миллионерами. Но нужно понимать, что все эти люди любили то, что делали, абсолютной и безусловной любовью. Или хотели во что бы то ни стало изменить реальность – сначала в масштабах небольшого города, а потом и страны. Без этого чувства любое препятствие станет непреодолимым. Человек разочаруется в себе и, опустив руки, вернется в ту же точку, из которой стартовал. И вполне возможно, у него не хватит сил и мотивации попробовать еще раз.

Мне очень нравится делать людей красивыми. Нравится

их реакция, когда они смотрят на свои фото до и после процедуры. Нравится читать отзывы с благодарностью, это наполняет меня энергией и дарит чувство удовлетворения. То, что я делаю – не просто так. Поэтому советую всем, кто сейчас думает о своем деле, прежде всего сосредоточиться на том, что бы вы хотели делать всю оставшуюся жизнь, при любой погоде, в любом настроении и в любом месте. И отталкиваться именно от этого.

Первый вопрос, который передо мной встал, – это выбор технологии отбеливания. Я считала, и считаю до сих пор, что перед тем, как продавать услугу, ты должен сам убедиться в ее эффективности. Помимо того, что свое дело надо любить, надо также быть потребителем собственного продукта. Согласитесь, если владелец пекарни будет каждое утро приходить за выпечкой к своему конкуренту, потому что у того хлеб мягче, успеха он не достигнет.

Для того чтобы решить, какой состав я буду применять при работе с клиентами, я перепробовала на себе абсолютно все, что существовало в нише косметического отбеливания. Я экспериментировала с разными марками и составами. Пробовала немецкую и бельгийскую системы отбеливания. Но никак не могла достигнуть нужного мне результата.

Были случаи, когда после одного сеанса отбеливания у меня настолько повышалась чувствительность зубов, что невозможно было спать. Прием пищи, разговоры – все дава-

лось с трудом. Такой состав сразу же отметался, а я начинала искать другие варианты.

Были системы, которые просто не давали никакого результата. Я соблюдала все рекомендации до и после отбеливания, сидела в кресле положенное время, но максимум, чего могла добиться, – осветление в два тона. Помню, у меня тогда возникла мысль, что просто мои зубы уже осветлились до своего природного оттенка, все-таки я испробовала на себе уже довольно много всего. Тогда я предложила Диме попробовать тот же состав. У него эффект должен был быть значительно больше, он ни разу не пробовал на себе отбеливание. Но с ним случилось то же самое.

В поиске оптимального состава, который должен был быть безопасным, работающим и не вызывать увеличения чувствительности, я провела довольно много времени. Пока не нашла американскую систему отбеливания.

Состав этого геля меня полностью устроил, в нем не было ничего, что могло навредить зубам. Для меня это было важно, потому что прекращать отбеливание я не собиралась. К красивой улыбке привыкаешь быстро, а разница становится особенно заметной, когда пересматриваешь свои фотографии до отбеливания. Поскольку мои зубы уже многое испытывали – в желании найти оптимальный состав я действительно тестировала на них все, – в долгосрочной перспективе было важно больше их не травмировать. Активным компонентом геля был пероксид карбамида. Под воздействием LED-лам-

пы он выделяет кислород, который и очищает эмаль от загрязнения, не повреждая ее.

Результаты меня тоже полностью устроили. Гель прекрасно справлялся с отбеливанием. Я помню, как однажды пришла домой вся в слезах от стоматолога, который поставил мне пломбу темнее родного зуба. Я стояла в квартире, разглядывала в зеркало это ужасное желтое пятно, которое просто притягивало к себе взгляд, и редела. Дима меня тогда спросил, почему я не хочу попробовать отбелить пломбу.

Все обычно считают, что с пломбированными зубами отбеливание бесполезно и гель этот материал не берет. Но я решила попробовать, и пломба действительно отбелилась. Когда я пришла на повторный прием к врачу, который лечил мне зуб, он не поверил, что изначально стояла пломба другого оттенка. Я показала ему фотографию до отбеливания и после, и только после этого он согласился.

Во время и после сеанса мне было комфортно, чувствительность зубов оставалась на прежнем уровне. Поэтому, закупив первые двадцать упаковок этого геля, я решила открыть свою студию, но об этом мы поговорим в другой главе.

Теперь же я хочу немного рассказать об основных правилах отбеливания. Они будут полезны и в процессе поддержания здоровья зубов.

- Правило первое и самое банальное: посещайте стоматолога не реже двух раз в год. *Если у вас серьезные проблемы полости рта, кровоточивость десен, кариес и дру-*

*гие заболевания – сначала надо вылечить их, а потом заниматься косметическим отбеливанием.* Есть люди, которые не понимают, что красота невозможна без здоровья. Иными словами, бессмысленно будет отбеливать зубы, которые крошатся и рассыпаются. К тому же дискомфорт во время отбеливания испытывают в основном те, у кого есть различные повреждения зубов. Поэтому сначала я советую посетить стоматолога. Вылечить все зубы, которые требуют лечения, а затем со спокойным сердцем идти за красивой улыбкой.

Чтобы достичь успеха, надо оградить себя от всего, что мешает фокусироваться на решении проблем. Избавиться от тех, кто расходует энергию и не дает ничего взамен. А потом приступить к следующему шагу – прокачке энергии, физической и умственной.

- **Правило второе:** следите за образом жизни. Цвет эмали от природы у всех разный (у меня, например, слегка желтоватый). Это данность, с которой нам приходится считаться при отбеливании. Но природный цвет эмали все равно гораздо светлее, чем цвет зубов человека, который ни разу не прибегал к отбеливанию. Всеми виной питание и образ жизни. Можно сколько угодно раз делать отбеливание, но, если после человек выпивает сразу три чашки кофе и заедает все это свеклой, все будет бессмысленно. Существуют продукты, которые могут сильно ухудшить цвет эмали: все овощи ярко-красного или оранжевого цвета, красные соусы, чай, ко-



фе и какао, красное вино. Список довольно внушительный, и мы подробно его обговариваем с клиентом перед каждым отбеливанием. В течение двух дней после отбеливания для закрепления результата нужно строго ограничивать себя в потреблении подобных продуктов. *Но если вы хотите сохранить белизну зубов надолго, стоит в целом пересмотреть свое питание.* Овощи и фрукты убирать из рациона не стоит, а вот кофе или чай можно, по крайней мере, сократить. И спасибо вам за это скажут не только зубы, но еще сердечная и нервная система. Кроме того, сбалансированный рацион поможет избежать процесса деминерализации эмали. В наши дни и с этим неприятным фактом можно бороться, например специально укрепить ее путем реминерализации. Но согласитесь, лучше поддерживать данное природой состояние зубов, чем потом заниматься лечением.

И последнее – сахар. Это продукт, без которого многие не представляют себе жизнь. Съесть булочку за завтраком, перекусить чаем с конфетой, выпить сладкой газировки – привычное времяпрепровождение для многих. Сахар существенно портит состояние нашей эмали.

Было время, когда сахар был очень дорогим и доступным узкому кругу людей – купцам, дворянам, иными словами, богатым сословиям. И из-за того, что так они могли продемонстрировать свое положение в обществе, показать всем, что они состоятельные люди, раз могут позволить себе употреблять сахар, мужчины и женщины гордились черными зуба-

ми. Некоторые даже специально красили их. К счастью, сегодня все понимают, что надо с умом потреблять сладкое. Оно не только вредит фигуре, но и вызывает кариес.

- Правило третье. Уход за зубами. Если вы хотите следить за состоянием ваших зубов и белизной эмали, важно подобрать правильный уход. Сюда относятся пасты, которые могут быть с отбеливающим компонентом. Это позволит увеличить длительность эффекта отбеливания. Паста должна подходить вам, поэтому нет ничего страшного в том, чтобы попробовать несколько, прежде чем начать постоянно пользоваться какой-то определенной. *Зубная щетка должна иметь щетину, не травмирующую ваши десны. Ну и техника чистки зубов должна быть правильной – надо очищать зубы, а не травмировать.*

# Глава 5

## Шуба VS Бизнес

Выбор.

То, что останавливает нас посередине пути. Мы замираем в растерянности – куда идти? Продолжить путь или вернуться назад? Свернуть или выбрать прямую дорогу? Рискнуть и поставить на кон все или отступить и ничего не потерять?

Вопросов множество, они возникают перед нами в самые важные моменты, в самые решающие периоды нашей жизни. Выберешь неправильно – проиграешь. Откажешься от выбора – проиграешь тоже.

Что выбрал витязь с картины Васнецова? Мы не знаем, но выбор точно был сложным.

Выбирать необходимо.

Не будет выбора – не будет и развития. Топтание на одном месте ведет к упадку.

Буриданов осел погиб, не решаясь сделать выбор.

***Поэтому – рискуйте и выбирайте. Прислушивайтесь к себе, верьте своей интуиции и выбирайте.***

Когда я нашла отбеливающий гель, который полностью меня устраивал, можно было переходить к активным действиям.

Я уже писала, что на тот момент помогала маме в ее работе риелтором и показывала квартиры. Так я смогла накопить восемьдесят тысяч рублей, которые и вложила в бизнес.

Открытие первой студии отбеливания пришлось на 2014 год, когда в стране вновь разгорелся экономический кризис. Это было время санкций, падения рубля и всеобщей паники. Снова подорожала гречка, исчезли с прилавков привычные нам импортные йогурты, но для меня все это было фоном. Все мои мысли были заняты поиском помещения и необходимого оборудования, поэтому кризис я просто не замечала.

Мне тогда был двадцать один год. Кто в двадцать один думает о кризисе? В этом возрасте – море по колено, а верой в собственные силы можно заразить даже самого закоренелого пессимиста. Это очень мне помогло. Потому что подобное состояние лучше всего для предпринимателя.

Когда открываешь бизнес, нужно верить в собственные силы. Упаднические мысли программируют нас на неудачу, а если все действительно пойдет не так, останется только сказать: «Я так и думал». Но когда ты преисполнен веры в собственный успех, вероятность, что ты сможешь его достичь, намного больше.

Мы с вами живем в интересное время. Большинство из нас знают, что такое шоковая терапия и реформы 90-х. Да, я тогда была ребенком, но у меня была одна пара выходных туфель, а некоторую одежду мы носили с мамой по очереди, потому что купить новую не могли. Потом мы пережили

несколько экономических кризисов, очередной из которых пришелся как раз на 2014 год, когда я решила начать свой бизнес. Сейчас в мире вновь неспокойно – новая, сложно просчитываемая ситуация, растерянность государственных структур, недавние ограничительные меры. Никто из ныне живущих с таким не сталкивался. И в этом есть плюс! Новые ситуации всегда открывают новые возможности, надо только уметь их видеть. И если вы верите в себя и обладаете должным уровнем самоорганизации, вы обязательно достигнете успеха.

Как не бояться неудачи? Это один из ключевых вопросов, связанных с человеческим сознанием. На самом деле он о том, какой угол зрения у человека на окружающую действительность, и о том, что каждый из нас считает неудачей.

Для кого-то увольнение с работы может стать примером неудачи. Это событие сильно подкашивает человека. Он начинает жалеть себя, думать, что с ним не так. Пышным цветом расцветает неуверенность и боязнь любых начинаний.

Для другого – это возможность. Переосмыслить свой карьерный путь, переучиться, начать работать из дома, проводить больше времени с семьей – да что угодно!

И дело вовсе не в финансовой ситуации. У любого человека может быть семья, которую надо кормить, или финансовые обязательства, которые надо выполнять. Это всего лишь фокус нашего сознания, и нам надо уметь им управлять.

Когда я открывала бизнес, у меня было восемьдесят тысяч

рублей. Это были заработанные деньги. Они достались мне не просто так, не свалились на меня с неба. На восемьдесят тысяч можно было купить новый iPhone. Или немного подкопить и купить приличную шубу. Какая девушка не хочет шубу? Я тоже хотела. Было бы приятно осознавать, что ты носишь на плечах результат своей работы. Ты сама заработала эти деньги. Ты можешь себе позволить себя баловать.

Но мне было интересно попробовать свои силы. Я загорелась темой косметического отбеливания, а мой муж всегда занимался предпринимательством. Поэтому вместо того, чтобы покупать себе телефон или шубу, которые, возможно, через год надоели бы мне, я решила вложить деньги в бизнес.

Еще один важный момент для тех, кто думает о собственном деле, – это завышенные ожидания. Есть люди, которые берут в банке огромные кредиты, закладывают имущество и оказываются в ситуации – пан или пропал. Тогда удача часто начинает работать против, и человек оказывается в огромных долгах. Как в казино, когда ты поставил все на 20 черное, а выпало zero.

У меня избыточного потенциала не было. Я не ждала многого. Прогорю – значит, прогорю. Я ставила не последнее, что имею, а средства, которые со временем могла восполнить. Я не открывалась на кредитные деньги, а значит, не оставалась должником банка в случае неудачи.

Если ты не боишься проиграть, тебя невозможно победить! Я не боялась. Поэтому меня не остановило ни то, что

эта услуга не пользовалась у нас широкой популярностью, ни то, что практически все из моего окружения не верили в успех дела. Даже Дима скептически отнесся к идее того, что на косметическом отбеливании можно построить прибыльный бизнес. Он считал, что из-за такой низкой цены, которую я собиралась установить, невозможно будет увеличить обороты. Это будет просто занятие для души, а заработок станет уходить на реснички, маникюр и другие женские радости. Но я все равно решила попробовать. Кстати, цены мы удерживаем на таком же уровне, как и в 2014 году, до сих пор.

Открылись мы буквально за неделю. Я нашла хорошее помещение в бизнес-центре, и мы арендовали его вместе с мужем. В одной части офиса Дима занимался развитием бизнеса по прокату лимузинов, а в другой, за огромным деревянным шкафом, располагалась моя студия отбеливания. Помещение было небольшое, 18 квадратных метров. Моя студия, соответственно, была вдвое меньше. Для комфорта клиентов было сделано все необходимое. Люди, которые приходили для аренды лимузинов, видели только небольшое помещение и огромный шкаф. Они могли спокойно выбирать автомобиль, общаться, им не мешали клиенты, приходящие на отбеливание. При этом и они не создавали неудобства моим посетителям. Огромный шкаф создавал иллюзию отдельного помещения и обеспечивал неплохую звукоизоляцию, а кресло-яйцо позволяло клиенту почувствовать себя в уеди-

нении.

В бизнесе мы всегда придерживались принципа: если есть возможность экономить, надо экономить. Поэтому мы выбрали один общий офис. Я всегда говорю об этом партнерам, приобретающим у нас франшизу. Для проведения отбеливания не нужно много места. По большому счету в пространстве должны поместиться только несколько кресел, столько же ламп и шкаф с расходными материалами. Нет необходимости снимать огромное помещение, платить за него большие деньги и уходить в минус только из-за того, что не смог верно рассчитать расходы на аренду.

Первое оборудование для моего салона тоже выбиралось по принципу экономии – кресло-яйцо и LED-лампу я купила поддержанными. Они стоили в разы дешевле, а если бизнес не пойдет – их можно будет без сожаления продать.



# 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.