


РАВИЛЬ ГАБИДУЛЛИН

16+

A portrait of Ravil Gabidullin, a man with short dark hair, smiling and gesturing with his hands. He is wearing a blue button-down shirt under a brown and black plaid blazer. The background is a solid dark brown.

**БИЗНЕС**

с нуля до миллиарда

**ЗА 12 ШАГОВ**

# **Равиль Габидуллин**

## **Бизнес с нуля до миллиарда за 12 шагов**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=66116734](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66116734)*

*SelfPub; 2021*

### **Аннотация**

Эта книга о том, как начать свой бизнес с нуля и прийти к продажам на сотню миллионов в год. Книга носит практический характер. Автор раскрывает этапы создания бизнеса с нуля на примере своей компании, реализовавшей продукции более чем на миллиард рублей. Книга предназначена для всех тех, кто рассматривает для себя возможность погрузиться в этот очень не простой, но и очень интересный путь создания и ведения бизнеса.

# Содержание

Предисловие от автора	4
Шаг 1	6
Шаг 2	9
Устройство в крупную компанию	12
Устройство в небольшую компанию	14
Шаг 3	17
Как зарегистрировать компанию?	18
Какую систему налогообложения выбрать?	23
Как организовать рабочее место?	24
Шаг 4	28
Алгоритм работы компании	29
Конец ознакомительного фрагмента.	32

# **Равиль Габидуллин**

## **Бизнес с нуля до миллиарда за 12 шагов**

### **Предисловие от автора**

*Почему я решил написать эту книгу?*

В первую очередь потому, что на момент написания уже 15 лет занимаюсь продажами. 12 из них владел собственным бизнесом по оптовым продажам. Это бизнес по продаже строительных материалов, причем последние несколько лет выручка моего бизнеса держалась в среднем более ста миллионов рублей, а в совокупности мы отгрузили продукции более чем на миллиард рублей. На страницах этой книги хочу поделиться всем тем, что я постиг методом проб и ошибок и успешно использовал в своей ежедневной практике.

*Старт бизнеса с выручкой более ста миллионов в год без вложений*

Звучит привлекательно, согласитесь. Вообще, основная тема, основная идея, которую я стараюсь донести в рамках этой книги, своих курсов по финансовой грамотности, да и вообще которую проповедую по жизни, – любой бизнес мож-

но стартовать без вложений! То есть с нулем вложений, вообще туда ни рубля не инвестировав. Думаю, найдется немало желающих, в том числе и среди читателей этой книги, кто бы захотел проверить эту идею на практике и решил попробовать построить такой бизнес – может быть, с помощью этого руководства, которое вы сейчас держите в руках.

А для удобства восприятия материала я решил разбить свою стратегию на отдельные конкретные шаги. Всего их будет двенадцать, это счастливая для меня цифра, и как утверждают психологи, именно 12 блоков информации обычно запоминаются легко и надежно.

Небольшая ремарка, прежде чем мы начнем учиться строить бизнес без вложений. Возможно, некоторые моменты, которыми я буду делиться, какая-то часть моего опыта, инструменты, придуманные мной за 14 лет работы в бизнесе, кому-то не подойдут, кому-то не понравятся – покажутся слишком жесткими или слишком лояльными. Но они сработали в моем бизнесе! Значит, они совершенно определенно пригодятся и кому-то из вас. А самое главное – это рабочая практика, а не теория и не книжная информация, поэтому ее смело можно брать на вооружение – и действовать!

# Шаг 1

## Выбор ниши

*Business-to-business*  
*или*  
*Business-to-consumer*

Самое главное – определиться с сегментом рынка. Где ты будешь работать? Это сегмент B2B или B2C? Наверняка не все из вас знают, что это такое. Но не ошибусь, если предположу, что многие хотели бы разобраться.

Что такое B2B? Это Business-to-business, бизнес продает бизнесу. А B2C – Business-to-consumer, бизнес продает клиенту: например, когда приходишь в магазин «Пятерочка» или «Ашан». Ты как клиент туда приходишь, и тебе, обычному человеку, продает бизнес. Если же взять схему B2B (бизнес продает бизнесу), то это, например, оптовые продажи. Что такое оптовые продажи? Приезжает предприниматель на, условно говоря, оптовый рынок, покупает необходимый товар и везет на свою точку, где потом продает непосредственно клиенту. То есть какая-то компания закупает оптом у другой компании, а потом этот товар продает клиенту. Получается такая цепочка: B2B, а потом B2C.

Итак, вернемся к началу: какой сегмент выбрать? Если ты хочешь выйти на оборотистый бизнес с большим чеком и

сделать это достаточно быстро, я рекомендую выбирать сегмент B2B. В среднем, по статистике, где-то 70 % денег в экономике крутятся в сегменте B2B. И только оставшиеся 30 % средств находятся в сегменте B2C.

Что такое большой средний чек? Например, возьмем заправку картриджей, все об этой услуге слышали. Средний чек там составляет порядка 400 рублей (раньше, кстати, было 180 – но это просто к слову об изменении цен). Если ты выбираешь для работы такое направление и хочешь выйти на выручку сто миллионов в год, то в месяц тебе надо продать эту услугу примерно на десять миллионов. Я недавно посчитал, не поленился: в этом случае тебе нужно в день делать тысяч 250 сделок, чтобы выйти на такую выручку. Это, согласитесь, будет достаточно проблематично. Или канцелярские принадлежности, так называемая канцелярка. Здесь абсолютно аналогичная ситуация. Продаешь канцелярку со средним чеком в 1000 рублей – сколько тебе нужно клиентов, чтобы на эту сумму наторговать?..

А в том бизнесе, которым я занимался 14 лет (это полиэтиленовые трубы), средний чек составлял 400–500 тысяч рублей. То есть для того чтобы выйти на ту же выручку, тебе потребуется в 500 раз меньше клиентов! Еще один пример из реального бизнеса – лотки под кабель. Здесь тоже достаточно большой средний чек, в пределах 200–300 тысяч рублей. Давай считать. Если у тебя средний чек 500 000 рублей, то сколько нужно совершить сделок за месяц, чтобы получи-

лось 10 миллионов, условно? Примерно 20 сделок в месяц, то есть по одной сделке в день, в среднем. Понятно, что кто-то тебе будет платить миллион, кто-то 10 миллионов, кто-то 100 тысяч, но ты понимаешь, что в среднем у тебя одна сделка – 500 000 рублей. То есть это уже более вероятно, более реально, вполне возможно сделать. Поэтому когда выбираешь для себя нишу, смотри, чтобы изначально это была та ниша, где у тебя есть клиенты, которые готовы платить, и есть такой товар, который можешь оптом, массово отгружать. Итак, первый шаг – это выбор ниши.



## Шаг 2

# Приобретение опыта в продажах

*Для кого-то главное – процесс, чтобы  
удовольствие приносил.*

*Для других главное – деньги.*

Так как мы говорим про бизнес без стартового капитала, соответственно очень важно иметь навык в продажах. Но сейчас я хочу несколько отклониться от темы и сделать небольшое лирическое отступление.

Вообще, что такое бизнес, как бы вы ответили?

Для кого-то главное – процесс, чтобы удовольствие приносил.

Для других главное – деньги, чтобы бизнес давал стабильный доход. Иными словами – прибыль.

То есть бизнес – это для большинства из нас машинка для зарабатывания денег, по сути. То, что приносит деньги. И вот перед нами стоит задача создать такую машинку, ничего туда не вложив. Потому что когда ты в бизнес что-то вкладываешь, это уже не бизнес в чистом виде, а такое понятие, как инвестиции. Это нужно четко для себя понимать: если ты что-то вкладываешь, то это инвестиции, а не бизнес. Наша же тема в этой книге – именно бизнес, в частности бизнес без вложений. О нем и будем говорить.

Для того чтобы стартовать бизнес без вложений, нужно обладать самым необходимым навыком – это продажи. Почему? Потому что если в бизнесе нет продаж, то что с этим бизнесом произойдет? Правильно: его просто не станет. Откуда берутся деньги в бизнесе? От клиентов, которые их приносят. А что такое клиенты? Это продажи. Клиенты тебе дают деньги, потому что ты им что-то продаешь. Если ты им ничего не продашь, у тебя денег в бизнесе не будет и, соответственно, самого бизнеса как такового не будет.

Итак, мы уяснили: первое, что тебе необходимо, – это продажи. Если ты не продажник, если никогда в продажах не работал, начни с изучения именно этой темы. Потому что если ты собираешься стартовать бизнес, но при этом не понимаешь, что такое продажи, тебе придется туго. Часто встречаю такую ситуацию, когда сотрудники отдела продаж «вешают лапшу» на уши владельцу бизнеса, который сам в продажах не работал! Обычно менеджеры отдела продаж стараются убедить собственника бизнеса в том, что клиенты должны приходить и звонить сами, а менеджеры – просто обрабатывать заявки и выставлять счета. Поэтому лучше пропустить все через себя.

Самый простой вариант – как я сам сделал в свое время. Когда закончил учебу, то устроился менеджером по продажам. Я продавал полиэтиленовые трубы в оптовой компании, которая занималась оптовыми продажами труб на территории РФ. При этом есть два варианта, какую компанию

выбрать. Можно устроиться в крупную корпорацию, а можно – в небольшую фирму.

Теперь давайте разберем, в чем преимущество того и другого.

# Устройство в крупную компанию

## *В чем плюсы?*

У тебя появится масштабное видение бизнеса и организации бизнес-процессов. Крупность компании субъективна. Если ты, например, устраиваешься в компанию с выручкой бизнеса в миллиард рублей в год, то для тебя это крупная компания? Для кого-то 5 миллиардов в год мало, а кому-то 100 миллионов – уже крупная. Тут надо отталкиваться от того, на какую выручку ты бы хотел выйти в своем бизнесе. Практика показывает, что в будущем при создании своей компании ты, скорее всего, будешь копировать, перенимать данную стратегию, адаптируя, разумеется, под свои алгоритмы бизнеса.

## *В чем минусы?*

Все процессы можно разглядеть только на стадии становления крупной компании, когда там выстраиваются основополагающие бизнес-процессы, когда она стремительно растет, там пока все прозрачно. Но чем крупнее становится компания, тем сложнее увидеть общую картину.

Приведу пример: федеральная сеть гипермаркетов здесь. Достаточно крупная сеть строительных магазинов, сейчас она уже на федеральный уровень вышла. Там есть такая фишка. Когда строится гипермаркет, запускается торговля,

нанимается порядка 400 человек, выкладывается огромное количество разных товаров, заполняются все ниши, выстраиваются отношения с поставщиками. Потом управляющему этого гипермаркета дается задание: уволить всех этих 400 сотрудников, которых они взяли на работу. Понятно, что не за один день, но потихонечку их всех надо уволить. Это делается для того, чтобы люди не могли видеть всю картину запуска проекта. Ведь они знают слабые места всего процесса. Поэтому когда ты устраиваешься на работу в крупную компанию, всегда присутствует такой минус, что тебе будет достаточно сложно понять общую картину этого бизнеса либо надо будет проработать там в разных отделах, подразделениях какое-то время – может быть, 3–5 лет. Тогда ты более или менее начнешь соображать, что к чему в этом бизнесе.

Это был пример крупной компании.

# Устройство в небольшую компанию

## *В чем плюсы?*

За 1–2 года работы здесь вполне можно узнать обо всех процессах: проблемы поставщиков и клиентов, способы привлечения покупателей и все прочие нюансы. То есть ты воочию видишь, как это работает, как данный бизнес устроен, как там работает логистика, экспедиторы. У тебя на виду полная картина. И если ты хочешь стартовать свой подобный бизнес, тебе просто надо повторить то же самое. Обычно так и происходит. И большинство предпринимателей выходят из менеджеров по продажам. Так что если ты решил вступить в бизнес, лучше посмотреть в сторону продаж. Даже если ты сам лично в своем бизнесе не планируешь продавать, надо разобраться, как это делают другие, чтобы суметь все это контролировать.

## *В чем минусы?*

Главный недостаток – отсутствие масштабного видения развития. Масштаб тут, опять-таки, для каждого свой. Для примера рассмотрим мой бизнес. Я вышел на выручку 130 миллионов рублей и застопорился. Размышляю, анализирую, но все равно никак не могу понять, что дальше делать, куда двигаться. Я сам работал в компании, которая отгружала товара на 100 миллионов рублей в год. Когда из нее ухо-

дил, они вышли уже на 400 миллионов. И я в своем бизнесе снял эту стратегию. 5–7 лет выручка держалась в среднем на уровне 100 миллионов в год. Так или иначе ты столкнешься с подобной ситуацией в своем бизнесе. А для того чтобы ты изначально понимал, какой у тебя будет потолок, лучше смотри в сторону того бизнеса, показатели которого тебе хотелось бы иметь в своем бизнесе. Более гибкими бывают те собственники бизнесов, которые успели поработать в разных компаниях и разобраться в устройстве этих компаний.

Пример. Есть у меня один друг, он в свое время работал коммерческим директором в развивающейся сети строительных магазинов. Работал в этой компании до выручки примерно в 1 миллиард рублей в год, сейчас оборот этой компании превышает 10 миллиардов. И пока компания росла до первого миллиарда, мой друг видел, как выстраивается работа с поставщиками, клиентами, как увеличивается товарная матрица и прочие ключевые моменты бизнеса. И сейчас он в своем бизнесе копирует ту же самую стратегию. То есть что ты увидел, то и повторяешь.

В какой-то момент, когда бизнес начинает расти, задача компании – сделать так, чтобы заработала автономная система, чтобы не было зависимости от кадров. Чтобы один человек не мог, условно говоря, увести бизнес или причинить какой-то вред компании. Помните историю с увольнением 400 сотрудников, о которой я говорил выше? В определенный момент происходит специализация, и «многоруких много-

ногов» увольняют либо они сами уходят из компании, так как чувствуют, что у них начинают «отрубать лапки», передавая их задачи другим сотрудникам.

Когда ты создаешь свой бизнес, специализация – это очень важный аспект. Твоя задача – создать такой бизнес, который у тебя не смогут увести, и в этом сильно помогает специализация сотрудников – это что-то наподобие конвейера, когда один сотрудник отвечает только за одну задачу. И именно благодаря специализации сотрудникам становится сложнее увидеть всю картину твоего бизнеса и скопировать данную бизнес-модель. Про специализацию более подробно я расскажу на шестом шаге.

Итак, ты устроился в компанию менеджером по продажам. Проработал какое-то время, приобрел опыт, понял, как это все работает, научился продавать. И в конце концов созрел для того, чтобы основать собственную компанию.



# Шаг 3

## Начало работы на себя

*Давно уже хотелось начать работать на себя, и если сама жизнь дает такой шанс...*

Сразу возникает вопрос: когда регистрировать компанию, как ее организовывать, где создавать рабочее место? Давайте начнем по порядку.

# Как зарегистрировать компанию?

Есть несколько основных вариантов: ООО, или ИП, или АО.

Вообще самое простое – зарегистрировать ООО (общество с ограниченной ответственностью). Если вести речь о торговой компании с высоким средним чеком, то лучше выбрать эту форму. Владелец ООО не несет личной ответственности за коммерческие риски. Бизнес – это риски, надо понимать. Поставщики могут отгрузить некачественный товар, клиент может не заплатить за отгруженную продукцию и т. д. Поэтому, на мой взгляд, отвечать за все это личным имуществом было бы неправильно. Тот бизнес, который ты создашь, все равно рано или поздно исчезнет. Как бы это грустно ни было, нужно воспринимать этот факт как данность. Если твой бизнес не загнется за первый год, он загнется через пять лет. Или через десять, двадцать... Риски – повсюду. И если ты встаешь на путь бизнеса, ты должен понимать, что это неотъемлемая часть данного процесса. С этим ты в любом случае будешь сталкиваться. Так что иллюзий строить не надо. Или ты к этому готов, или не готов.

Поэтому я рекомендую оформлять ООО. Здесь ты по крайней мере не отвечаешь личным имуществом и в случае чего не потеряешь все.

АО юридически сложнее оформлять и в последнее время

я наблюдаю, как все больше компаний начинают использовать ООО вместо АО.

Хочу рассказать, как я стартовал один из своих бизнесов. Обычно именно такие личные примеры наиболее красноречиво иллюстрируют любые постулаты.

После пятого курса, в середине июля 2005 года, я устроился в оптовую компанию по продаже полиэтиленовых труб. Поначалу, месяца три, я ничего не продавал. Затем потихонечку процесс пошел. А через полтора года, когда я был уже достаточно подкованным менеджером по продажам, меня уволили...

...Проработав полтора года, в отпуске я не был ни разу. Товарищ, живший в то время в Москве, предложил мне составить ему компанию в туре в Египет. Я согласился, не спросив разрешения на работе. Был достаточно сложный период в плане личной жизни, и данное предложение стало для меня спасительным. Я подумал, что на работе не должно возникнуть сложностей по разрешению на поездку. На дворе было 15 февраля. В продажах не сезон. Самое время для отпуска. У меня был один крупный дебитор. Должен был около пятисот тысяч рублей за поставленную продукцию. Отгрузили мы ему уже миллионов на десять. Я воспринимал дебиторку как рабочий долг. Клиента вел я, но у меня был напарник, который в курсе дел. К тому же напарник получал половину всех доходов от этого клиента. Уезжал я всего на неделю, и он бы без проблем подменил меня.

Но директор (и собственник в одном лице) решил проявить характер и отказал мне. Мои доводы о купленной путевке не были восприняты как серьезный аргумент... Естественно, друга, который уже оплатил мой билет, я подводить не стал. И поехал на поезде в Москву, чтобы оттуда лететь в Шарм-эль-Шейх. На следующий рабочий день от директора пришло короткое смс: «Ты уволен».

Что ж... Воспринял я это хладнокровно. Давно уже хотелось начать работать на себя, и если сама жизнь дает такой шанс, то все к лучшему. Да были какие-то кредиты и обязательства. Но квартиру мы не снимали, жили вдвоем – мы с супругой и моя бабушка. Запаса денег двадцать тысяч рублей и очень экономный образ жизни. Худо-бедно я мог продержаться пару месяцев.

До этого я никогда не был на курорте. Ни в России, ни где-либо за границей. От поездки был в восторге. С тех пор очень люблю Египет. Хотя был там всего два раза.

Поступок директора для себя я объяснить не смог. Даже тогда я понимал, что увольнять приносящего доход менеджера глупо. Может, я не приносил бешеного дохода. Но валовая прибыль, которая оставалась после вычета моих процентов, составляла не менее полутора миллионов рублей за полтора года. Оклада у менеджеров не было. Я получал только проценты. Поэтому компания на мне зарабатывала. К тому же, по сравнению с более опытными менеджерами, я еще обладал большим потенциалом для роста. Не уволь он ме-

ня тогда, еще несколько лет я приносил бы компании все возрастающую прибыль. Я только вошел в курс дела, оброс некоторым количеством постоянных клиентов... Не думаю, что директор был рад своему поступку.

Сейчас, имея примерно такую же торговую организацию, я утверждаю, что не могу себе позволить уволить продающего менеджера. Считаю, что недопустимо ставить сотрудника в безвыходную ситуацию, иначе сам попадешь в нее. Если сотрудник говорит, что ему надо уйти, нужно отпустить. Можно поставить какие-то условия, но разрешить. Возможно, директор не хотел увольнять меня, но сам поставил себя в неловкую ситуацию. Когда я сказал ему, что все равно поеду, он пригрозил, что тогда уволит меня. Уволить меня после этого стало делом чести. Сомнительной чести, правда, но... Это стало началом нового этапа моей жизни.

За какое-то время до этих событий, на своем пятидесятилетнем юбилее, папа познакомил меня с одним предпринимателем, которому было уже за семьдесят. Он снимал офис, имел в штате бухгалтера. Также какое-то время у него имелась лицензия генподрядчика. Он предоставлял свою генеральную лицензию различным активным прорабам и юридически отдавал все работы на субподряд. Денег у фирмы было только на зарплату существующим сотрудникам и аренду. Зато был офис, телефон, возможность организовать рабочее место менеджера по продажам.

По возвращении из поездки я направился прямиком к

нему. Он предоставил мне рабочее место и дал полгода на то, чтобы набрать обороты. Я должен был оплачивать половину аренды и свою часть налогов. Также на мне были расходы за связь и интернет. Таким образом с середины февраля 2007 года, в возрасте двадцати пяти лет, я начал свое самостоятельное плавание.

Мы договорились как-то делить прибыль в определенной пропорции. И начали работать. Представьте: в первом же месяце пошли продажи! За счет чего? За счет того, что я этим занимался больше года, наработал клиентскую базу, знал, как эффективно продавать. Как бы там ни было, основное, что ты должен знать, начиная бизнес, – это КАК продавать и КОМУ продавать. У меня был бизнес-партнер, и я ничего в эту компанию не вложил, абсолютно. Но прибыль пошла с первого же месяца. И она постоянно росла.

Резюме. У тебя есть два варианта: регистрировать компанию с нуля самому или через готовую фирму работать. То есть найти такого человека, у которого есть зарегистрированное ООО, допустим. Но и это не главное. Первое, что тебе нужно, – это клиенты, которым ты должен научиться продавать.

# **Какую систему налогообложения выбрать?**

Она может быть общая или упрощенная. Я однозначно рекомендую общую. Если ты хочешь оборотистый бизнес, у тебя в любом случае будет общая система налогообложения. Потому что упрощенная тебе не выгодна. Примерная схема такова:

- создаешь ООО или ищешь делового партнера с уже зарегистрированной компанией;
- выбираешь общую систему налогообложения;
- принимаешь на работу бухгалтера на удаленке.

Все. Твой бизнес стартовал. Ты зарегистрировал свою компанию, теперь ты – предприниматель.

# Как организовать рабочее место?

Вначале всегда есть два варианта. Так как ты только начинаешь свой бизнес, ты пока один. Тебе никто не нужен, тебе ничего не надо, у тебя есть сотовый телефон или, может быть, вообще городской домашний. Ты садишься у себя дома на кухне и начинаешь по телефону продавать. Это так называемый **Home ofifce**.

***А теперь – внимание! Я категорически не рекомендую так делать!***

Почему? Потому что я знаю много примеров, когда люди так начинали свой бизнес и ничего хорошего из этого не выходило.

*В чем плюсы?*

Плюс единственный: тебе не надо платить за аренду. Связь, в любом случае, оплачивается. Сейчас много безлимитов, выгодных пакетов; звонишь и звонишь.

*В чем минусы?*

Самый главный – отсутствие режима. Когда ты работаешь дома, у тебя нет распорядка рабочего времени. Когда захотел, встал, когда захотел, ушел. Или спишь до обеда, успокаивая себя тем, что «работа не волк, в лес не убежит»... Кроме того, дома постоянно кто-то будет тебя дергать: дети, же-



на, собака, телевизор, кухня, кровать... Захочется полежать, отдохнуть. Контроля нет, никто на тебя не смотрит... Но и результата особо не будет!

Следующий минус – затягивание с наймом сотрудников. Очень трудно нанять персонал, когда ты работаешь у себя дома. Блок срабатывает прямо на первом этапе: как это сделать, куда я их позову, где буду проводить собеседование? Можно, конечно, организовать собеседование в кафе. Но выглядеть это будет, мягко говоря, странно. Если ты хочешь создать отдел продаж, который реализует какой-то солидный, мощный продукт, трубы например, – сложно представить переговоры обо всем этом в кафешке...

Резюме: продавая из дома, ты в скором времени свернешь свою деятельность.

Я однозначно рекомендую арендовать офис. И делать это в деловом, офисном бизнес-центре. Почему именно там?

*В чем плюсы?*

Давайте по порядку.

1. Наличие офиса организует. То есть ты четко понимаешь, что должен прийти в офис, потому что он у тебя есть, ты за него платишь аренду. Ты туда приходишь, садишься за стол, у тебя телефонный аппарат – и ты понимаешь, что сейчас будешь работать. Потому что ты ведь пришел на работу, в офис. Понятно, что если там пока никого, кроме тебя, нет, ты будешь в интернете что-то гуглить, просматривать доку-

менты и так далее. Тем не менее, это офис, и он организует. И у тебя там есть рабочий телефон, куда уже будут звонить клиенты.

2. В офисном центре есть возможность снимать дополнительные помещения при расширении. Офисный центр хорош тем, что если у тебя стало сотрудников больше, ты арендуешь еще один кабинет, потом еще один. Например, сначала у меня был небольшой кабинетик, потом появилось еще ответвление из трех кабинетов, потом еще один кабинет взяли, побольше, для отдела продаж, потом сняли еще один кабинет, для руководителя. Соответственно, ты можешь увеличивать или уменьшать количество кабинетов. Это очень удобно. А если ты взял, например, отдельное помещение, то будет проблематично расширяться. Потому что если ты захочешь расшириться, тебе будет нужно менять локацию, куда-то переезжать, менять адрес и так далее. А ведь, как известно, каждый переезд – это маленькое наводнение.

3. Следующим плюсом является то, что сотрудники приходят устраиваться на работу в нормальный офис. Для любого человека, когда он приходит в офис, – это равно трудоустройству в нормальную компанию. А вот если он приходит на собеседование к тебе домой, то думает: «Что-то не серьезно...» Сразу видно, что деньгами в этом бизнесе и не пахнет. И зачем же ему работать в этом бизнесе?

А в офис он приходит и сразу понимает: ну, люди хотя бы за аренду офиса заплатили. Значит, намерения серьезные, то

есть это не контора шарашкина, завтра не закроется. *В чем минусы?*

Минус – это, конечно, арендная плата. И для многих она, к сожалению, часто перевешивает все другие преимущества, которые ты получаешь, когда у тебя есть офис.

Резюме: выбор – только за вами!

# Шаг 4

## Схема генерации прибыли новорожденного бизнеса

*Если тебя посылают, это нормально. Тебя должны послать сорок девять раз. А в пятидесятый раз должны согласиться.*

*Если тебя из ста раз посылают девяносто девять, значит, твой бизнес на грани рентабельности. Если из ста раз соглашаются три раза, значит у тебя все в порядке, и ты занимаешь тем, чем надо.*

*Евгений Чичваркин*

Давайте поразмышляем: откуда вообще в бизнесе прибыль, как это происходит?

Схема достаточно проста: стоимость покупки минус стоимость продажи. Почем купил, почем продал. Разница – это валовая прибыль. От нее отнимаешь расходы на связь и аренду. Вначале у тебя других расходов нет, там ведь и сотрудников еще нет. И все, что осталось, – это твоя прибыль. Твои деньги, вот они, заветные. Это те средства, которые ты можешь забрать себе.

# Алгоритм работы компании

Первый шаг, с чего начинаем, – нужно найти клиента.

Если ты где-то поработал менеджером по продажам, у тебя вопрос этот даже не возникает. Ты понимаешь, что надо делать, как искать клиентов. Заходишь в интернет. Например, ты знаешь, что трубы покупает водоканал, значит, ищешь водоканалы, составляешь список и начинаешь прозванивать. Сидишь, звонишь – это называется «длинные списки и холодные звонки», и это именно то, что убивает любого менеджера. Человек очень быстро выгорает на такой работе. Но ничего не поделаешь, твоя задача – этим заниматься. Не пугайся длинных списков, составленных для обзвона потенциальных покупателей. Иногда в таком списке представлены 100–200 компаний. Ты установишь всех их обзванивать, многие будут говорить тебе «нет», кто-то станет просить отсрочку или скидку и так далее, но в конечном счете дойдет до такого момента, когда у тебя попросят счет. На другом конце провода скажут: «Хорошо, давайте, выставьте нам счет. Нам нужно то-то и то-то из вашего ассортимента». Найдется фирма, которая скажет: «Да, давайте». Ты должен знать, что рано или поздно обязательно найдется такой клиент, который тебе заплатит, компания, которая закажет у тебя продукцию и рассчитается, несмотря ни на что. И

так начнется твой бизнес.

Для того чтобы клиент заплатил, ему нужно выставить счет на оплату и заключить с ним договор поставки. Бывает, что твои клиенты находятся где-то очень далеко. Например, мы нашли клиентов в Южно-Сахалинске – это 8433 километра от Казани. И буквально все, весь процесс, происходит по телефону. Тебе не обязательно видеть клиента в лицо. Тебе не обязательно иметь деньги, чтобы отгрузить им продукцию.

Как это обычно происходит: тыставляешь счет, заключаешь договор и получаешь предоплату 100 %. Далее перечисляешь деньги поставщику и по готовности продукции оформляешь все необходимые документы и отгружаешь товар клиенту. Счет может быть на миллион рублей или на 10 миллионов, неважно. В большинстве сделок в нашем бизнесе я не видел своих клиентов в лицо. При этом они платили деньги, кто-то перечислял десятки миллионов рублей и даже не приезжал на нас посмотреть...

Разумеется, самое сложное – найти платежеспособного клиента. Он есть, он точно есть! И его надо искать, надо «долбить» эти списки, прошу прощения за грубое слово. Если выгрузить из интернета 100 компаний, расклад получится примерно такой. 97 компаний заявят: «Мы вообще с трубами не имеем дела». Две компании ответят: «Ну, короче, запланируйте там попозже куда-нибудь... У нас, может быть, появится заявка». И лишь одна скажет: «Ну, выставьте нам

счет». Это как золотоискатель с ситечком бежит... очень тяжело. Но тем не менее эта компания, которая попросит счет, в конечном итоге сделает предоплату, и у тебя появятся первые деньги. На эти деньги и пойдет процесс.

# 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.