

МИЛЛИАРД НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ



Виталий Теин

16+

Виталий Теин

Миллиард на маркетплейсах

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67646286

SelfPub; 2022

Аннотация

Эта книга – реальная история моей жизни. Описание моего пути в бизнесе. На этом пути мне довелось встретить множество людей, так или иначе повлиявших на него. События же описаны так, как они случились.

Содержание

К звёздам – через тернии	4
В Москву	7
Как реализовать мечту	11
Жизнь на «Горбушке»	17
Мои отношения с деньгами	23
Губительность комфорта	28
Чутьё подсказало	32
Новый старт	37
Снова за прилавком	41
Уличное производство	49
Роковая поездка	52
Конец ознакомительного фрагмента.	57

Виталий Теин

Миллиард на маркетплейсах

К звёздам – через тернии

В 2018 году я пережил незабываемый опыт, который принёс мне звонкий шлепок по профессиональному самолюбию, а заодно унёс 15 000 000 рублей – их я вынужден был записать себе в убытки. Я тогда буквально загорелся одной бизнес-идеей. Она поселилась в моей голове во время путешествия по Китаю. Однажды утром, прогуливаясь по городу Шэньчжэню, я увидел небольшой магазин (примерно 50 м²). Из его дверей выходили покупатели с корзинками, полными товара. Я так и замер у входа в магазин – стоял, как заворожённый, и смотрел.

В их корзинах были приятные мелочи для дома, уюта, работы, хобби – в общем, для всего на свете в широчайшем ассортименте. Люди набивали тележки этими товарами, оставляя на кассе весьма неплохие деньги!

Мне понравилась эта система «маленьких покупок», и я загорелся идеей открыть нечто подобное у нас. Моё чутьё подсказывало мне, что эта идея быстро окупится. Кроме то-

го, себестоимость каждой единицы китайского товара была в несколько раз ниже её розничной цены. Определённо, такая бизнес-модель пришлась мне по душе.

Тем более нашим соотечественникам всегда нравилась концепция магазинов, где в одном месте можно было купить все необходимые мелочи – начиная от носков, трусов и косметики, заканчивая проводами и аксессуарами для сотовых. С пустыми руками из таких супермаркетов обычно никто не выходил.

Вернувшись в Москву, я сразу приступил к реализации своей идеи. Первым делом, нашёл подходящую сеть магазинов с товарами, популярными в Китае. Узнал всё о возможности покупки франшизы. После переговоров и согласования всех условий открыл магазин в Подмосковье – в Мытищах. И быстро прогорел. На тот момент в Москве уже 10 лет работала сеть магазинов Fix Price. Более дешёвых и схожих по концепции. Универсальные розничные магазины, главной фишкой которых была продажа товаров повсеместного пользования, где «всё по одной цене». Я, в свою очередь, рассчитывал на средний класс, которого в России тогда фактически не было, а Fix Price были лидерами в сегменте «эконом». Здесь я и столкнулся со своим первым промахом. Если бы я сначала изучил нишу, то мог бы сохранить сбережения и вложить их иначе. Но я был окрылён идеей, и моя невнимательность стоила мне целого состояния.

Несмотря на провал, я не поддался эмоциям, но сделал

вывод: я – предприниматель, и для меня в норме постоянный поиск и тестирование идей.

Эта история разделила мою жизнь надвое. Она добавила веса моему опыту и скорректировала взгляды на жизнь. Именно благодаря ей мой внутренний радар обнаружил новую цель – маркетплейсы.

Но не она одна сформировала мои взгляды. Значимую роль в моём становлении сыграл даже не бизнес, а подростковое желание скорее стать самостоятельным и помогать родителям. С этого всё и началось.

В Москву

После 9 класса я поступил в колледж на бухгалтера. Я не знал, куда пойти учиться, варианта было два: либо ветеринар, либо бухгалтер. Для меня выбор был очевиден. В группе учились я, ещё один парень и 27 девчонок. Это было идеальное время моей жизни.

В это время я уже нашел подработку на местном рынке. Учеба начиналась с 8:30. К 5 утра мне нужно было прийти на работу. Я занимался сбором палаток под открытым небом возле универсама в центре Гагарина для местных предпринимателей. Я успевал всё сделать быстро и бежал в колледж к первой паре. После учебы, к 14:00, мне нужно было вернуться на рынок, собрать палатки с товаром и отвезти на склад.

Чем холоднее становилось на улице, тем сильнее хотелось всё это бросить. Руки замерзали, и кончики пальцев прилипали к холодным металлическим трубкам от каркаса палатки. Помимо этого нужно было по десять раз ходить за коробками с товаром. У меня было четыре таких магазина. В сумме они приносили мне 85 рублей в день. Но меня так сильно мотивировало желание получить независимость и свободу, что я не обращал внимания на эти сложности.

Я так и не окончил колледж – через полгода оттуда ушел, решив вернуться обратно в школу. Попытался закончить 10–11 классы экстерном за год. Но у меня не получилось. По-

этому я ушёл в вечернюю школу, где мог совмещать обучение и работу.

Понял: хочу обеспечивать себя сам. Как понял и то, что в родном городе не смогу заработать достаточно денег для этого. Мне хотелось большего.

Свой первый опыт в торговле я получил примерно в 12 лет. В то время мы сажали в огороде разную зелень: укроп, петрушку. Когда она вырастала, я её срезал, делал пучки и продавал рядом с местным продуктовым магазином.

Следующий опыт я приобрёл, когда мы с ребятами ездили на рыбалку. Мы ловили мелких карасей на песчаном карьере. Свой улов я фасовал по разным пакетам небольшими порциями и затем продавал их рядом с военторгом, поставив картон, где было аккуратно выведено: «5 рублей». Улов мог пойти только на корм кошкам, но его разбирали быстро.

Вряд ли это можно считать значимым бизнес-опытом. Но зачатки предпринимательских способностей зарождались во мне, видимо, уже тогда. Сейчас я понимаю, что моделей торговли не так много: ты можешь либо сам произвести товар и продать, либо найти его где-то дешевле и продать дороже. Или же внести какие-то изменения в найденный продукт и потом предложить его рынку.

Когда мне было 17 лет, ребята позвали меня в Москву работать на автомойке. Я согласился, и мы отправились покорять столицу.

Автомойка находилась во Внуково. Работали днём и но-

чевать оставались там же. На втором этаже мойки были комнаты с двухъярусными кроватями. Моя располагалась справа от входа, наверху. Там я прожил почти полтора месяца.

В один прекрасный день, когда я был на смене, мне позволил брат и попросил заменить одного продавца на «Горбушке», который отправлялся в длительный отпуск, чтобы впервые за пару лет навестить в родную Молдавию. Мне предстояло стать продавцом музыкальных дисков вместо него. Забегая вперёд, хочу отметить, что этот человек позже обучал меня основам профессии, стал моим первым наставником. Потом, когда я открыл, наконец, собственный магазин, я взял своего учителя к себе на работу.

«Горбушкой» москвичи сокращённо называют большой торговый центр «Горбушкин двор», расположенный рядом с ДК им. С.П. Горбунова у метро «Багратионовская». Это очень популярное место, где в лучшие времена можно было найти любую бытовую технику, новую или б/у, электронику и комплектующие к ней, видео- и аудиодиски на разный вкус и размер кошелька. Всё это можно было там купить, продать или тут же отремонтировать. Эдакий электронный Клондайк¹.

Я пришёл на «Горбушку» 17-летним парнем в рваных сандалиях. Я работал тогда на автомойке и мечтал о больших деньгах, так как получал 11 000 рублей, работая с 8:00 до

¹ Золотоносный регион в Аляске, где в конце XIX века происходила массовая организованная добыча золота – золотая лихорадка.

00:00. Я надеялся зарабатывать гораздо больше, но сомневался в своих возможностях.

Работа на «Горбушке» стала для меня судьбоносной.

Как реализовать мечту

Я не случайно сравнил «Горбушку» с Клондайком. Сюда, как и на Аляску 1890-х годов, съезжались люди со всего мира. Здесь собралось множество предпринимателей, только начинавших свой путь в торговле и о бизнесе толком ничего не знавших. Бизнес создавался интуитивно, методом проб. Постепенно разрастаясь, «Горбушка» становилась несколько хаотичным, но сплочённым сообществом, маленьким торговым городом, в котором варилось будущее российского предпринимательства.

Мне было по душе заниматься продажами: нравилось общаться с людьми, помогать им находить то, что они искали, продавать товар. И я решил продолжать развиваться именно в этом направлении.

Иногда меня посещали мысли о том, что было бы здорово открыть собственный магазин. Если бы тогда мне сказали, что через 16 лет я запущу бизнес на маркетплейсах с товарами из разных стран и смогу продавать их людям в любую точку мира, я бы просто не поверил.

На тот момент даже обладание скромным розничным магазином казалось несбыточной мечтой. Несмотря на то что я умел круто продавать и уже тогда имел желание развиваться и пробовать что-то новое, я понимал, что открытие своего магазина сопряжено с рядом сложностей, начиная с аренд-

ной платы и заканчивая самым ведением розничной торговли.

Кроме того, был страх, что из-за моего столь юного возраста у меня ничего не получится. Я думал: «Я же ещё очень молодой! И выгляжу неубедительно, с этой чёлкой и длинными волосами... Кто вообще меня станет слушать? Кто сдаст в аренду помещение 17-летнему парню? Кто будет воспринимать меня всерьёз?»

Этот страх меня сковывал и создавал внутренние ограничения. В 17 лет мне казалось, что я слишком молод, а спустя 10 лет: «Вот! Мне уже 30, и поздно что-то начинать, надо было раньше». Так где же эта золотая середина?

В 2004 году я познакомился на «Горбушке» с одним человеком. Его, как и меня, звали Виталием. Он владел небольшим магазинчиком и тоже торговал музыкальными дисками. Я решил, что могу помочь ему раскрутить его бизнес и зарабатывать в разы больше.

Он же владел необходимым полезным опытом и знаниями, которые я мог использовать на старте. Я часто заходил к нему, интересовался, как дела, как идут продажи, предлагал любую помощь. Мы подружились. Я решил пригласить его партнёром и рассказал план, как мы вместе сможем зарабатывать больше.

Однако были у меня и страхи. Бизнес – дело рискованное, и я боялся потерять деньги, работу и время.

На тот момент на моем счёте ждали своего часа накоплен-

ные 70 000 рублей, которые я планировал вложить в наше общее дело.

Прежде чем окунуться в омут с головой, я расспрашивал, что думают по этому поводу мои друзья, приятели, коллеги. Но внятного ответа так и не получил. Мне говорили что-то вроде: «Зачем тебе это?», «А если ты потеряешь все деньги?», «Подумай хорошенько», «Сложно это всё». И прочее в таком духе. Только потом я понял, что такие ответы были продиктованы их страхами, спроецированными на меня.

Наконец я решил узнать мнение своего старшего брата. Помню, как подошёл к нему и спросил:

– Что делать? Как думаешь, стоит мне вкладывать деньги в это дело или нет?

Он посмотрел на меня с удивлением. Голова его явно была занята чем-то другим:

– Слушай, реши сам.

Я не получил от него поддержки, на которую рассчитывал в тот момент. Мне казалось, что он лишь отмахнулся от меня. Но брат, осознанно или нет, ответил очень мудро.

Я понял тогда, что нет правильного ответа на вопрос, делать что-то или нет. Есть только моё решение. С тех пор во мне поселилась и крепла уверенность: я должен всё решать сам. Всегда и во всём брать ответственность на себя, не полагаясь на чужое мнение и не возвращаясь к прежнему анализу или прогнозированию после принятия решения. Просто идти вперёд.

Не помню всех обстоятельств, но к моменту серьёзного разговора мой потенциальный партнёр уже взял у меня в долг сумму в 26 000 рублей – то ли на аренду, то ли на закупку товара.

Встретив его в очередной раз на «Горбушке», я сразу перешёл к делу:

– Предлагаю партнёрство. Я инвестирую в дело дополнительные средства. Закупаем больше товара и продаём. Бизнес будет общим.

Пару дней Виталий взял на размышление. Затем согласился.

Мы обо всём договорились и поделили обязанности между собой.

У него за плечами был опыт ведения дел в качестве индивидуального предпринимателя уже более 9 лет. Поэтому в нашей совместной деятельности он отвечал за налоги, финансы и учёт.

На мне же была закупка товара, поиск новых поставщиков, масштабирование, а самое главное – продажи и обучение новых сотрудников методам продаж, которые у меня хорошо срабатывали. Я занимался всем этим активно и с азартом.

Да, фактически я был владельцем собственного бизнеса. Однако несколько месяцев ещё продолжал работать продавцом в магазине. У меня присутствовал некоторый страх и неопределённость: что в итоге получится из всей этой затеи?

Да и вообще я пока не понимал, стоящее ли вложение я так решительно сделал.

Дела в нашем с партнёром магазине шли не так хорошо, как я хотел. Продавец, который у нас работал, не использовал мои техники продаж. Я принял решение уволиться и перейти торговать в свой магазин, так как был уверен, что смогу увеличить продажи и оживить торговлю, которая до тех пор текла очень вяло.

Так и получилось. Я вышел на работу, а моим сменщиком стал партнёр. Постепенно появилось много знакомых, у которых тоже были магазины на «Горбушке». Я быстро учился, впитывал их опыт. Мне нравилось то, чем я занимался. Я старался найти индивидуальный подход к каждому покупателю. Узнавая клиентов чуть лучше, мне удавалось удачнее подбирать для них товары. Такой метод помог нам увеличить продажи.

Скоро я понял, что в рамках одного магазина нам стало тесно, нужно было расширяться. Начал рассматривать варианты, но не нашёл ничего, кроме субаренды других торговых точек: кто-то снимает помещение за одну сумму, а мне сдаёт уже вдвое дороже. В результате этот кто-то без особых усилий получает хороший навар.

Тогда торговля шла бойко, бизнес приносил хороший доход, поэтому сумма переплаты меня совершенно не смущала. Я уверенно расширялся. Тем более что открытие новой точки после двух-трёх уже работающих магазинов не такое

уж сложное дело: в них было достаточно товара, чтобы брать понемногу из каждого и открывать новый. Темпы масштабирования были впечатляющими.

С партнёром мы сработались. Уже спустя полтора года работы в свои 19 лет я имел прибыльный бизнес из 12 магазинов со штатом в 24 человека. Это была уверенная заявка на успех.

Жизнь на «Горбушке»

На «Горбушку» приходили искать музыку, топовую для своего времени: Барбару Стрейзанд, Yello, Genesis, King Diamond, Pink Floyd – и прочую, самую разную. Чтобы найти искомое, покупатели рассказывали, что это были за группы, к какому стилю относятся, чем знамениты, когда пели, ставили главные хиты этих групп и рассказывали про эти песни.

Я ещё в школе схватывал всё на лету, процесс обучения давался мне легко, и я быстро запоминал новую информацию. Если, например, предстоял урок литературы, а я не прочёл книгу, которую должны были на нём разбирать, то ловил на перемене отличниц и просил пересказать мне книгу. Такого пересказа вполне хватало, чтобы запомнить и усвоить новую информацию. На «Горбушке» я продолжил своё обучение.

Быстро стало понятно, что продавать музыку нужно лучшими треками. Сам я любил слушать клубную музыку. Кроме того, меня окружали люди, сами занимающиеся музыкой, в том числе диджеи, вместе с которыми мы впоследствии записывали сборники крутых ремиксов. Эти композиции становились радиохитами только через 6 месяцев после того, как попадали к нам в продажу.

Благодаря такому окружению я без труда мог найти музыку по любым запросам взыскательных клиентов. Мне нрави-

лось разбираться в новом материале, слушая много разной музыки. Я находил самые мощные композиции и, продавая потом диск, ставил их. Я запоминал порядковые номера треков и всегда знал, что нужно поставить покупателю, чтобы он не смог уже отказаться от покупки.

«Горбушку» посещали совершенно разные люди. Раньше я нигде не видел столько иностранцев в одном месте. Когда я начинал там работать, в проходах между павильонами и прилавками было просто не пройти, приходилось протискиваться, расталкивая людей.

Бывало, что клиенты сами не знали, что именно ищут. Тогда я спрашивал, музыка какого направления им нравится. Разбирался я тогда практически в любой музыке и был для своих клиентов живым Spotify задолго до iTunes – рекомендовал музыку, исходя из вкусовых предпочтений клиента. Электроника, поп-музыка, металл был тогда в моде, хип-хоп, набирал популярность панк-рок. Мне довелось подружиться тогда с фанатами панк-рока и металла, которые нашли поставщиков эксклюзивных дисков с записями панка и металла, которые можно было купить только у меня.

У меня самого за время работы на «Горбушке» накопилось порядка 4 000 CD-дисков различных направлений. Но музыку я теперь слушаю редко. Я проработал с музыкой 8 лет и получил в итоге музыкальный «передоз». Теперь я слушаю много аудиокниг, а музыку иногда – для сна или медитаций.

Помимо павильонов с CD-дисками у меня был на «Горбушке» магазин Apple. Поставщики привозили компьютеры и комплектующие Apple из Европы и Америки и оставляли на реализацию, а я их продавал. Ещё я там продавал iPhone'ы (начиная с 3G) и авторские чехлы для них.

«Горбушка» – это отдельный маленький мир. Когда ты попадаешь туда, вскоре становится нереальным вырваться оттуда. На «Горбушке» люди практически жили: ты там спишь, ешь, работаешь, отдыхаешь – одним словом, живёшь полноценной жизнью в этом городе в городе. К этому быстро привыкаешь. Бывали случаи, когда ребята, поработав на «Горбушке», выходили оттуда попробовать чего-то нового, но вскоре возвращались. Многие до сих пор там работают по инерции, хотя у них давно уже нет клиентов. У меня тоже был этот страх чего-то нового. Выходить во внешний мир оказалось довольно тяжело. Но я переборол себя, что в итоге привело меня на маркетплейс.

Но тогда на «Горбушке» жизнь была в кайф. Ты там живёшь, трудишься и развиваешься. Там была очень развита внутренняя инфраструктура, и, работая на «Горбушке», ты ни в чём не нуждался. Продавцы представляли собой сплочённое комьюнити – мы с коллегами делились опытом, обменивались продаваемым контентом и просто отдыхали вместе. Вполне могли в середине рабочего дня, в обед, выпить по пиву и потом продолжать торговать. Всё там было в радость, в удовольствие, всё вдохновляло. Будни на «Горбуш-

ке» не воспринимались как работа, это была жизнь в своём многообразии, это была свобода. Чувство свободы, помимо прочего, подкреплялось финансовой независимостью.

Рядом с «Горбушкой» расположено Рублёво-Успенское шоссе. Про Рублёвку известно, что там живут обеспеченные люди. К нам часто и помногу заходили «заряженные» деньгами клиенты. Их можно было сразу опознать по обуви, часам и ремню – три аксессуара, выдающие состоятельного клиента. По ним можно было быстро прикинуть, на какую примерно сумму ему можно продать товара. Это были, конечно, во многом предприниматели и бизнесмены, так что и с клиентами удавалось обмениваться опытом. Мы, как в парикмахерской, говорили «за жизнь» и рассказывали друг другу случаи из своей жизни и предпринимательской практики.

С некоторыми клиентами мы работали очень долго и на постоянной основе всей «Горбушкой» предоставляли им разнообразные услуги: от заказа эксклюзивных CD-изданий до настройки софта и ремонта «железа». Клиент звонил мне, и я направлял к нему своих соседей – специалистов в различных областях. Таким образом я практически предоставлял клиентам полную техническую поддержку – был у меня и такой сервис. Одна девушка, которая постоянно покупала у меня музыку, в конце концов стала моей женой и родила мне сына.

Местные «старички» рассказывали, что раньше «Горбушка» представляла собой палатки на улице, вроде открытого

рынка. Когда я пришёл туда работать, «Горбушка» была уже под крышей, мы работали в павильонах. На моих глазах она продолжала расти. Одно здание со временем сменилось другим, уже гораздо бóльшим, увеличилась торговая площадь.

Росла «Горбушка» и профессионально. Помимо прочего, «Горбушка» тех лет была ещё и кузницей российского бизнеса. Предпринимательства как такового в России тогда толком не было. 12 лет прошло с момента распада СССР, 17 – с даты подписания М.С. Горбачёвым закона «Об индивидуальной трудовой деятельности». Страна едва оправилась от шока после беспредела 1990-х. Молодым торгошам предстояло стать первыми ростками зарождающегося российского предпринимательства.

Мы жили в условиях сильной конкуренции. Пространство росло пропорционально запросу, и свободных мест просто не было, всё было занято практически постоянно. Всем приходилось бороться за место под солнцем. Доходило до того, что некоторые торговцы натравливали друг на друга УБЭП² в надежде освободить павильон – лакомый кусок торговой площади. Там был такой поток клиентов, столько там было разнообразных товаров, столько трендов рождалось там – достаточно было выбить себе клочок площадью 1 м², и можно было уже зарабатывать от 300 000 рублей. В месяц. Для сравнения – столько тогда стоили \$10 000. Сегодня это 750 000–800 000 рублей. Да даже один клиент мог делать мага-

² Управление по борьбе с экономическими преступлениями.

зину всю выручку – надо было просто уметь продавать.

В родном городе я наблюдал, как люди общались с помощью силы, в агрессивной манере. «Горбушка» научила меня цивилизованному общению, пообтесала мою провинциальную дикость. К 19 годам я зарабатывал уже 400 000 – почти 1 000 000 в пересчёте на сегодняшние рубли.

Мы были очень молоды и ночи перед выходными проводили в московских клубах. Заливаясь по дороге шампанским, ездили туда прямо с «Горбушки» на лимузинах – слушать молодых диджеев, тогда только начинавших: DJ Lvov, DJ Smash и других. За ночь в клубе вполне могли оставить за двоих около 120 000. Мы не были детьми олигархов. Мы просто хорошо зарабатывали и вполне могли позволить себе такой отдых.

Мои отношения с деньгами

Когда на очередном жизненном витке ты выходишь на новый уровень доходов, все прежние убеждения летят в тартарары. Я осознал это ещё в 20 лет, когда начал терять друзей.

Какое-то время после переезда я с удовольствием общался с ними по телефону, часто приезжал в свой родной город Гагарин, мы вместе отдыхали. Если мы проводили время в клубе, я не раз оплачивал общий счёт, но никогда не подчёркивал разницу в количестве денег в наших карманах и всегда был открыт для общения.

Я был уверен, что деньги дружбе не помеха. Но сейчас понимаю, что ошибался. Это теперь я без труда умею находить общие темы и правильно выстраивать общение с любимыми людьми. Но тогда мне стало очевидно, что у нас с друзьями детства уже нет ничего общего: разные города, занятия, интересы.

В моей семье больших денег никогда не водилось. Мама работала на трёх работах. Отец ушёл из семьи, когда мне было три года. С мамой остались я и два моих старших брата. Какое-то время она растила нас одна, пока у нас не появился отчим. Он пришёл в семью со своими двумя сыновьями – детей стало пятеро.

Когда я рос, часто слышал фразы: «Этого можно добиться только по блату, через знакомство», «А у этого папа богатый

и родственники». Всю свою жизнь родители (мама и отчим) жили с убеждением, что большие деньги можно заработать только обманом и выгодными связями, а без этого вряд ли можно чего-то достигнуть, намекая, что у меня точно ничего не получится, а значит, я должен довольствоваться малым. И вдруг мне удалось сломать этот стереотип. Без связей и поддержки я начал сам зарабатывать хорошие деньги. Я не рассказывал маме, сколько зарабатываю. Но она видела, что я стал хорошо одеваться, часто ходить в клубы, мог позволить себе дорогие гаджеты, у меня всегда были наличные. Поэтому, думаю, она догадывалась, что я крепко стою на ногах.

Зарплата мамы, кстати, в то время была всего 7 000 рублей. Я же на тот момент зарабатывал уже по 400 000 в месяц – разница колоссальная.

В тот же период у меня произошёл некоторый разрыв с реальностью – стала появляться психологическая деформация. Когда ты зарабатываешь такие деньги, чувствуешь себя королём, звездой, просто уникальным человеком. Это ощущается ещё сильнее, когда в твоём окружении нет людей, которые были бы с тобой на равных. Тогда ты вообще чувствуешь себя избранным. Можешь позволить себе то, что другим не по карману.

Мне часто встречаются ребята с теми же изменениями в самооценке и мировосприятии, что пережил я сам. Я легко это распознаю. Так бывает и при доходе в 150 000, и в 1 500 000 рублей. Всё зависит от крепости психики: каждого на-

чинает «бомбить» на своём уровне.

Когда я работал на «Горбушке», у меня была даже своя философия: чем больше я потрачу за день, тем больше ко мне придёт. Не знаю точно, как и почему, но это работало – может, потому что я в это верил. Тем не менее я мог спустить на развлечения 80 000 рублей за один вечер, а потом за 1–2 дня заработать больше.

Время от времени мама пыталась учить меня, как, с её точки зрения, правильнее распоряжаться заработанными деньгами. Но все её советы укладывались в парадигму, в которой она привыкла жить. Мама была уверена, что деньги нужно беречь. А ещё лучше – куда-нибудь спрятать, чтобы о них никто не знал. Эти установки скорее сдерживали, чем позволяли развиваться: бережливость погружала в состояние отчаяния, словно ты сидишь на последних своих деньгах и больше их у тебя уже никогда не будет; способность тратить деньги, наоборот, давала ощущение внутренней свободы и уверенность в том, что я снова заработаю, и ещё больше.

Но в конце концов я маминым советом всё-таки воспользовался, потому что денег просто не оставалось на руках и каждый день нужно было их добывать, и, когда эйфория от успеха стихла, я понемногу начал копить. Тогда у меня дома был шкаф с двумя дверцами и тремя выдвижными ящиками внутри. Вот в один из них я и складывал наличные. И каждый раз давал себе обещание, что не потрачу. Если убирал туда – больше не трогал. Считал, что их просто нет.

Это были времена, когда денег на руках у меня было много. Мне казалось, я могу себе позволить практически всё, что захочу. Порой тратил почти бездумно. Когда я женился, в жизни многое поменялось и, в первую очередь, сам подход к деньгам. Я стал о многом задумываться и более осознанно стал подходить к делу.

В дальнейшем я начал инвестировать в собственное обучение. Получал новые знания, чтобы ответить себе на множество вопросов, в частности, как создать команду мечты, с которой можно рушить все преграды и масштабироваться. Что-то я внедрял сразу, а что-то требовало долгого осмысления и «догоняло» меня гораздо позже.

И ещё я заметил: когда терпишь неудачу в бизнесе и теряешь деньги, с каждым разом становится всё проще восстанавливать тот уровень дохода, которой был до этого. Так происходит само по себе. Тебя просто затягивает обратно.

Сейчас неудачи и потери в бизнесе воспринимаются по-другому. Кривая моего успеха много раз то резко взлетала, то с пугающей скоростью обрушивалась до такого состояния, когда перестаёшь понимать, что же делать, а голову переполняет страх: «А вдруг больше не получится?».

Нет, за эти годы я так и не привык к таким «горкам». Но уровень проблем, на которые я стал остро реагировать, с тех пор сильно изменился, как и масштаб моего мышления. Нужно сказать, что эта планка растёт вместе с моим предпринимательским опытом. Я перестал обращать внимание

на те мелочи, которые не влияют на глобальные бизнес-процессы. А тогда, на заре моей карьеры, неудачи сильно били под дых, на годы лишали воли и даже мотивации двигаться вперёд.

В 20 лет я достиг своего потолка: контролировал ровно столько точек продаж, сколько мне было по силам. Бизнес налажен, деньги идут в карман без каких-то дополнительных усилий с моей стороны, да и вообще: жизнь – классная штука!

Губительность комфорта

К тому времени я мог позволить себе всё, что хотел: хорошие телефоны, ноутбуки, хорошую съёмную квартиру, собственный автомобиль – и с удовольствием всем этим пользовался.

Но однажды вдруг осознал: я перестал двигаться вперёд... Будто замер на месте. Я добился всего, чего хотел, и перегорел. Не было стимула создавать что-то новое, не было на это и энергии. Оставалось лишь пожинать плоды. Трансформировалось и моё сознание – я не знал, куда идти дальше. Мало того, у меня не было желания вообще что-то делать. Я мог целыми днями просто сидеть на диване и играть в Xbox. Что, собственно, и делал.

Но рынок начал меняться, начал меняться весь мир вокруг меня. Пришлось поменяться и мне. Компакт-диски с музыкой, фильмами и компьютерными играми уже не сметались с прилавков. Мы стали замечать, что покупательская активность на «Горбушке» постепенно начала падать. Мы закрывали наши магазины один за другим – не окупалась дешёвая аренда, да и продажи теперь не давали той прибыли, которая была ещё полгода-год назад. Несколько месяцев я не понимал, что происходит, казалось, что ничего нельзя с этим сделать. И единственное, что оставалось в данной ситуации, – просто плыть по течению.

Но тут в моей голове будто зажглась тревожная красная лампочка: до сих пор денег было в избытке, а сейчас их становилось всё меньше и меньше. Пора было включаться и что-то предпринимать!

И я зашевелился.

Мы искали новые способы вернуть себе прежние прибыли: пытались открыть точки продаж в других регионах, где на наш товар ещё был спрос; сооружали торговые места в продуктовых магазинах; я даже пробовал вместе с азербайджанскими партнёрами открывать палатки для продажи овощей и фруктов. Но и эти инвестиции себя не оправдали. Сама история с овощными палатками едва не закончилась проблемами с правоохранительными органами из-за отсутствия документов у нашего продавца. В итоге точки закрылись, все фрукты испортились, а мои деньги сгорели. С тех пор я научился интуитивно распознавать так или иначе ненадёжных людей и больше не имел с такими дела.

Мне предстояло пережить крайне трудный период моей жизни. В 2008 году мы с моим первым деловым партнёром всё-таки разошлись. К тому моменту наша прибыль упала до 30 000 рублей. Наше сотрудничество продлилось больше четырёх лет. Всё это время мы пытались вести с ним совместный бизнес, но большим и длительным успехом это не увенчалось. В конце концов у нас на «Горбушке» остались только два магазина, которые нужно было поделить. Один был крупнее и с удобным расположением, другой – без особых

преимуществ. Тогда я предложил ему: «Ну выбирай». И его выбор не стал для меня неожиданностью: магазин покрупнее достался ему. Мы поделили остатки общего бизнеса и разошлись друзьями.

Это было моё первое серьёзное падение.

Фактически я вернулся в точку старта. Снова стал работать в своём магазине продавцом. Но за это время в профессии изменилось абсолютно всё. Сама технология продаж стала другой. Раньше «Горбушка» была местом, куда съезжались люди не только со всей России, но и из других стран. Хорошо покупались и продавались товары всех категорий. Теперь же торговля шла с трудом.

Первый месяц я приходил в себя. Нужно было перестроиться, понять и принять обстоятельства, в которых я оказался. Ещё вчера я зарабатывал 400 000 рублей в месяц, а сейчас едва наскребал тридцатку. Мне казалось, будто я попал в другую реальность, от которой теперь пребывал в шоке.

В тот год у меня родился сын, и времени на самобичевание не было. Нужно было как-то выбираться из этого болота и быстро что-то придумывать.

Быть продавцом в новых условиях получалось плохо. Чтобы войти в колею, приходилось учиться заново. Иногда даже у тех, кого я сам когда-то обучал продажам, и кто теперь самостоятельно владел парой магазинов.

Иногда я чувствовал глубокую апатию, не хотелось даже двигаться. Было только понимание, что всё происходящее

нужно просто пережить. Это как с первой школьной любовью: ты встретил девушку, а она тебе разбила сердце. И вот ты уже переживаешь, что жизнь кончена, а родители говорят: «Всё пройдёт, просто нужно немного времени».

Но у меня не было этого времени.

Я регулярно опаздывал на работу, вместо десяти утра мог приехать только к 12:00. Просто сидел без дела или где-то прогуливался и снова возвращался. Даже с соседями в магазине мне не хотелось общаться.

Само присутствие на рабочем месте постепенно возвращало меня к реальности. Я заставлял себя приезжать в магазин. Поначалу хоть на несколько часов, затем вовремя, к открытию. Вернуть рабочий настрой мне могла помочь только строгая самодисциплина.

Что делать дальше, я не знал, только постоянно напоминал себе: если буду бездействовать, ничего не произойдёт. Этими словами буквально заставлял себя повернуться к проблемам лицом, искал в них необходимую мотивацию. Подстегивало и то, что на «Горбушке» все знали меня как руководителя нескольких магазинов, поэтому хотелось поскорее вернуться к прежним масштабам и двигаться вперёд. Меня душили собственные амбиции. Я ощущал себя скованно, словно находился в клетке.

Но предаваться унынию было просто некогда, потому что мне нужны были деньги.

Чутьё подсказало

Я был подавлен. Долго не мог прийти в себя. Прошло два месяца, прежде чем я сумел восстановить прежние связи и вернуться к нормальному общению с людьми, которые окружали меня на работе. Стали появляться новые полезные знакомства.

Постепенно мне всё-таки удалось переключиться со своих тяжёлых мыслей на дело – я всё ещё владел одним магазином. Будет он процветать или нет, зависело только от меня.

Мне повезло: в своём окружении я нашёл людей, которые меня морально поддерживали и не давали скатиться в яму уныния. Хотя, возможно, они сами даже не подозревали об этом. В основном это были такие же продавцы из других магазинов. Мы торговали схожим товаром и даже отправляли друг к другу клиентов, если нужной продукции не находилось. Постепенно сдружились. С некоторыми из коллег стали общаться и в неформальной обстановке: после смены отправлялись в ближайший бар попить пивка. Я постепенно выкарабкивался из пропасти.

Мне было легко работать с любым клиентом. Иногда удавалось продавать то, что не могли продать коллеги из соседних магазинов. Я просто разговаривал с покупателем, задавал наводящие вопросы, старался его услышать. Мне было важно понять, что ему нужно, – оставалось только подобрать

соответствующий товар. Я и сейчас придерживаюсь этой тактики. В этом смысле продажи на маркетплейсах ничем не отличаются от offline – те же люди, каждый со своим запросом. Мы изучаем их потребности и предлагаем то, что им нужно.

Наблюдая за моим подходом, продавцы из разных точек «Горбушки» приводили ко мне своих покупателей, к которым не могли найти подход. Мы даже договорились, что при таких «совместных» сделках прибыль делим пополам. Так зона моего влияния снова начала расти.

Однажды передо мной возник мужчина.

– Я ищу что-нибудь особенное. В подарок.

По дорогому пальто и спокойному цепкому взгляду я понял: деньги у него есть.

– Есть iPad. Последняя модификация, оригинал, с большим объёмом памяти, – предложил я.

Это была первая модель, которая только появилась на рынке.

Мужчина поморщился и мотнул головой.

– Мне нужно такое, чего ни у кого нет.

– Могу предложить тот же гаджет, только в золотом исполнении, – мне хватило пары секунд, чтобы придумать, как добавить уникальности iPad’у. – Мы редко работаем с такими запросами, но на заказ для VIP-клиента сделать можем.

Да, все стандартные изделия первой линейки iPad шли с завода-изготовителя с серебристой задней крышкой. Но гаджет в золотом цвете не был пустой фантазией. Я действи-

тельно знал, где его найти. Взяв предоплату, заказал iPad в Великобритании. Там же на заднюю крышку мастер нанёс золотое покрытие и сверху покрыл силиконом. Получился оригинальный аксессуар, и покупатель остался доволен. Подарок обошелся ему в 170 000 рублей. На тот момент такой iPad в России можно было купить за 50 000. Наверное, это была одна из самых интересных продаж в моей практике на «Горбушке».

Мои дела шли в гору, и я открыл второй магазин. В аренду взял ровно один квадратный метр, правда, по тройной стоимости. Но выбрал я это место отнюдь не случайно: оно находилось в проходной зоне из одного зала в другой, прямо на перекрёстке. Потенциально новая точка могла стать генератором постоянного притока клиентов для моего бизнеса. Нужно было только поставить туда толкового продавца. Им стал паренёк из Белоруссии Саня. Он был очень энергичный и позитивный, работал отлично! Если вдруг не справлялся сам, направлял покупателей ко мне.

Как я и предполагал, продажи в этой точке шли хорошо. Чтобы увеличить прибыль, мне требовалось больше места. Я начал вести переговоры с арендатором соседних площадей. Сначала каждый день подходил и спрашивал: «Как дела? Что нового? Чем я могу помочь? Чем поделиться?» Главное в таком общении было дать понять, что мы оба в итоге можем от этого выиграть.

Потом я спросил, могу ли взять у него площадь в арен-

ду. Пообещал оплачивать полную аренду его магазинов при условии, что смогу распоряжаться половиной помещений в своих интересах, – почти как субаренда. Так моя точка росла в размерах и объёмах продаж. Со временем продажи соседа упали, и я выкупил весь магазин площадью в 4 м².

Оба магазина приносили 200 000–300 000 рублей ежемесячно. Мне почти удалось вернуться к прежним доходам! Я снова почувствовал драйв. Хотелось действовать, наращивать обороты.

Спустя год я продал магазин на «Горбушке». Не могу объяснить, чем было продиктовано моё решение. Возможно, подсказало чутьё. Возможно, уже просто азарта такого не было – «Горбушка» менялась, произошёл сильный отток клиентов, там уже было неинтересно. На протяжении нескольких дней я засыпал и просыпался с одной и той же мыслью: «Продай этот магазин. Ты больше не хочешь этим заниматься. У тебя нет энергии». И я не стал тянуть с решением.

Покупатель нашёлся очень быстро – ещё бы, место бойкое. Мы заключили сделку. А спустя три месяца я узнал, что администрация «Горбушки» приступила к реконструкции площади, где находился магазин, который я продал. Все торговые точки, которые там были, пошли под снос.

Ребята, которые купили магазин, потом ещё долго спрашивали, знал ли я о планах владельцев торгового центра. «Нет, просто чутьё подсказало», – отвечал я.

За восемь лет работы там я пережил много взлётов и па-

дений. И где-то в 2010 году я ушёл оттуда с солидным опытом и большим желанием что-то изменить в своей жизни.

Буквально захлопнув за собой двери «Горбушки», я ступил на новую дорогу.

Новый старт

Меня больше не интересовали продажи – я пресытился ими сполна. Было огромное желание попробовать себя в чём-то новом, что кардинально отличалось бы от моего прежнего дела. Возможно, это было продиктовано возрастом. Мне было 25 лет и хотелось перемен.

Пока я зарабатывал деньги, успел заочно окончить факультет промышленного гражданского строительства в Московском государственном университете Природообустройства. И об этом мне неожиданно пришлось вспомнить, когда на моём пути возник новый проект. У меня появился шанс применить на деле полученные во время учёбы знания. Я даже и представить себе не мог, что работа в строительстве затянет меня на следующие полтора года и отнимет много сил, обернувшись в результате убытками. Но на старте я чувствовал небывалый интерес и эмоциональный подъём! Как в те времена работы на «Горбушке», когда я только начинал свой путь. Меня было не остановить.

Мой знакомый с «Горбушки» Юра, который помимо продаж занимался ещё и проектированием, разложил чертёж прямо на столе в McDonalds'е возле метро «Улица 1905 года».

– У меня сейчас один интересный объект. Если хочешь, мы могли бы вместе за него взяться.

Он долго рассказывал о проекте: какие-то важные нюансы, цифры, сроки, сыпал непонятным строительным жаргоном, а я переживал, как всё это запомнить.

– Завтра ты поедешь на встречу с заказчиком, – заключил Юра.

На следующий день я отправился на объект. Я ещё плавал в технических вопросах, поэтому он заранее срежиссировал те фразы, которые мне нужно было озвучить, чтобы показать заказчику свою компетентность: узел примыкания, икля, точка начала и другие. Я общался с заказчиком, а в голове стучали мысли: «Что это такое? Что я вообще здесь делаю?»

Первый проект заключался в отделке фасада автосалона BMW. К нему тут же присоединился второй – автосалон Ford. Мне пришлось изрядно потрудиться, чтобы за короткое время найти две бригады рабочих. На один объект я поставил белорусов, на другой – дагестанцев. И оба вёл одновременно. Ну как – вёл? Постоянно разрывался между ними и всё время был на телефоне. А бывало такое, что бригада просто не знала, с чего и как начинать, и мне приходилось самому выкручиваться из ситуации.

Выглядело это примерно так:

– Что мне делать? – шептал я в трубку Юре, стараясь выглядеть уверенно и непринуждённо, когда на меня смотрели 12 рабочих.

– Полезай на самый верх лесов, тебе нужно отмерить два

сантиметра от крыши и десять – от угла слева. Делай отверстие. Теперь забивай штырь (заранее подготовленный кусок арматуры) и подвешивай отвес.

– Отвес? А что это?

На том конце я слышал вздох досады:

– Берёшь верёвку, вешаешь на нее бутылку с водой. Это и будет отвес. Потом прикрепляешь эту конструкцию к штырю на расстоянии 10 сантиметров от стены. Теперь у тебя есть начало плоскости и прямая линия – ориентир.

Мне оставалось только сказать своё восторженное «Вау-уу!».

На объектах я был одновременно и прорабом, и рабочим. Мы устанавливали окна и витражи, выкладывали фасады, заливали фундаментные и монолитные плиты под торговые центры. А ещё всей бригадой учились вязать арматуру по роликам из YouTube'a.

Строительство – дело непростое. Часто приходилось вставать в пять утра, отправляться на объект далеко в область. И даже мороз в минус 28 градусов меня не останавливал: я приезжал на площадку, а ребята сидели в бытовке и не хотели выходить на холод. Сроки сдачи подходили к концу, а значит, могли последовать штрафы. Я же показывал своим примером, что нужно продолжать работу, нельзя останавливаться, и вся бригада повторяла за мной. Яркое солнце переливалось на снегу и слепило глаза. Я надевал робу и лез на третий уровень лесов. Подключал перфоратор, начинал ра-

ботать, и уже через 5 минут мне становилось жарко. Только кончики пальцев замерзали, и приходилось каждые полчаса уходить в бытовку, чтобы отогреть их.

Я никогда не отсиживался в бытовке, работал наравне со всеми и ел «Доширак» с майонезом, добавив туда ложку тушёнки из банки. Это блюдо тогда мне казалось самым вкусным на свете. Возможно, поэтому и с бригадой были отличные отношения – меня уважали.

Когда я стал увереннее чувствовать себя на стройке, мог вести до пяти проектов одновременно. По некоторым мы взаимодействовали с Юрой.

Я с детства люблю работать руками. До сих пор стараюсь делать перерыв в офисной работе, чтобы отвлечься от компьютера и переключить внимание: разобрать бумаги, отжаться несколько раз, помочь ребятам на складе что-нибудь разгрузить. Поэтому, несмотря на то что строительство было далеко не самым простым делом, я получал удовольствие. Кроме того, мне всегда было важно, чтобы работа была сделана отлично.

Снова за прилавком

Однако, несмотря на то удовольствие, которое я получал от работы на стройке, последние несколько месяцев там прошли в депрессии – я осознавал, что это дело не только не приносит мне желаемого дохода, но и всё глубже затягивает на финансовое дно.

Со своими работниками я всегда расплачивался своевременно. Брал объект в субподряд, нанимал людей, и они выполняли заказ. Как только техотдел принимал работу, я полностью рассчитывался с бригадой.

Я чувствовал большую ответственность за каждого человека. Ясно отдавал себе отчёт в том, что эта работа обеспечивает их семьи, которые могли находиться в других городах России и в соседних странах.

Поэтому часто я отдавал людям деньги из собственных средств, а сам подолгу выбивал оплату от генподрядчика. Эта система постепенно подтачивала мой бюджет. В конце концов, пришлось подвести решающую черту.

Увы, итог моей тяжёлой работы на стройке был неутешительный – долги на общую сумму в 600 000 рублей.

Это был 2012 год – год безденежья и случайных подработок. Я чувствовал безнадежность и не понимал, как справиться с этим состоянием. Ходил по собеседованиям, но работу найти не получалось. А постоянные отказы работодате-

лей ослабляли веру в себя, усиливая чувство никчёмности.

Я брал небольшие подработки по стройке, за которые платили вперёд. Но мне едва удавалось зарабатывать 20–25 тысяч рублей в месяц. Ещё добавилась ссора с женой, и я решил пока от неё переехать. Пришлось снять двухкомнатную квартиру, и, чтобы платить меньше, я сдал одну комнату двум девушкам. Так мне удалось платить за съём только 12 000 рублей, а оставшихся денег хватало на гречку с тушёнкой. Чтобы зайти в метро, приходилось прибегать к смекалке: я или проходил за кем-то, или перепрыгивал через турникет. Бывало даже, закладывал в ломбард золотое кольцо, подаренное мамой на день рождения, а потом неделю работал на то, чтобы его выкупить.

Как-то устроился даже сотрудником в колл-центр – сидел на «холодном» обзвоне, предлагал билеты в театр. В день делал до 200 звонков. Из них результативным мог оказаться только один, и то потом клиент мог отказаться от заказа. Почти вся работа – вхолостую. Я окончательно потерял веру в себя из-за промахов, а долги давили на меня. Я отработал в колл-центре 2 недели и ушёл, так и не заработав ни рубля.

Но командный дух, который присутствовал в этой компании, поразил меня. Я понял, как важно создать в коллективе правильную рабочую атмосферу. Когда всех объединяет единая цель, они вместе работают на её достижение, помогая друг другу, и готовы добиваться результата, невзирая на сложность поставленной задачи. Эта же система сейчас ра-

ботаает в моей команде.

И всё-таки в тот момент мне казалось, что я достиг самого дна. Моя жизнь стала больше похожа на выживание. Я чувствовал, что безденежье и отсутствие дела по душе сбили меня с ног и теперь не давали подняться. Такие ситуации проверяют человека на прочность – легко можно сдаться, когда утрачена вера в себя. Однако даже здесь я находил плюсы. Дальше дна падать было некуда. Значит, образно говоря, я мог присесть, собрать остаток сил и, посильнее оттолкнувшись от дна, выплыть на поверхность.

Тогда моя ситуация напомнила мне вполне реальный случай, который произошёл со мной в детстве. Мне было 11 лет. С тётей, родным братом и двоюродной сестрой мы отправились отдохнуть на Азовское море. В то время я не умел плавать и старался оставаться всегда вблизи берега. Однажды я последовал за старшим братом и оказался на той глубине, когда вода доходит до подбородка. Стоя на цыпочках, я развернулся и хотел пойти назад, но не смог сделать и шага, так как отливной волной меня утянуло под воду. Я цеплялся за ноги всех, кто плавал поблизости, но все расплывались в разные стороны. Никто не обратил внимания на мои попытки найти опору.

Тогда я стал опускаться на дно и отчаянно пытался вдохнуть, но вместо воздуха мои лёгкие заполняла вода. Помню, смотрел вверх и сквозь толщу воды видел переливающийся солнечный круг. Он был так близко и одновременно так да-

леко. И я пополз по дну, вскапывая руками песок. Он легко ускользал сквозь пальцы. В голове мелькнула мысль: почему тут не растёт трава, корни которой уходили бы в землю? С ней было бы проще выбраться! И в очередной раз я из последних сил оттолкнулся от дна, чтобы ухватить хотя бы один глоток воздуха.

И тут кто-то взял меня под руку и спросил: «Ты что, тонешь?» Я не смог ничего ответить. С трудом я вышел на берег, меня тошнило, я пошатывался от слабости. Я кое-как добрался до перепуганной тёти и всё, что сумел произнести, было: «Я тонул!» После этого наступила темнота. Очнулся я только спустя несколько дней уже в Таганрогской больнице.

С тех пор я долго не мог избавиться от страха воды. Слишком болезненным оставалось воспоминание, что там, на глубине, дно будто тянуло меня к себе. И только в 2016 году я решительно вознамерился избавиться от своей фобии. Я взял тренера, который и научил меня плавать. А позже я даже занялся дайвингом.

Вспомнив тот случай на Азовском море, я понял, что мне нужно просто присесть, оттолкнуться от дна и выплыть. Предстояло лишь найти способ, как это сделать. Теперь даже маленькая победа, которую я мог одержать, мотивировала меня. Я стал выходить из дома в 8 утра, и сама собой находилась какая-то задача, которую я решал в течение дня. Так мне помогли выжить дисциплина и нацеленность на успех.

В то время я вынашивал идею открыть салон связи. За 5–6

месяцев обошёл все известные мне торговые центры Москвы и области, но свободных площадей подходящего размера так и не нашёл, получив сотни отказов от арендодателей. Я приезжал в торговый центр, искал площадь под аренду, получал ответ «Мест нет». После отказа я приезжал туда снова, фотографировал павильоны, придумывал, как бы они выглядели у меня, каким торговыми оборудованием я бы их обставил. С этими фотографиями и идеями я возвращался к арендодателям и, показывая фотографии, рассказывал, какие магазины я мог бы там открыть. Меня спрашивали, каким товаром я бы там торговал. Я отвечал, что торговал бы там аксессуарами для сотовых телефонов, так как думал тогда о развитии именно этого направления в торговле.

Однажды, рассматривая вариант аренды в очередном ТЦ, на небольшом островке, похожем на тот, который хотел открыть сам, я увидел объявление: «Требуется продавец». И номер телефона. «Интересная тема. Почему бы и нет?» – подумал я и набрал указанный номер.

Этот магазин был поистине царством аксессуаров для телефонов: чехлы, защитные плёнки, стёкла для экранов, наушники – всё, что душе угодно, для любого смартфона.

Меня пригласили на собеседование и спросили, когда я буду готов приступить к стажировке. Недолго думая, я начал в тот же день. Решил, что раз я сам хотел открыть такой магазин, то набраться опыта мне уж точно не помешает.

За месяц я полностью вник в эту сферу деятельности.

Увидел, что только на продаже чехлов и зарядок выручка за день составляла по 20 000–30 000 рублей. Это ещё больше подогрело мой интерес и придало уверенности в своих силах. Работая по 7–10 дней подряд с 10 до 22 часов, свой единственный выходной я тратил на поиски хотя бы трёх свободных квадратных метров для своего будущего магазинчика.

И вот в очередной рабочий день ко мне приехал мой старший брат Женя. Я поделился с ним своей идеей открыть небольшой островок в каком-нибудь торговом центре. Узнав об этом, он рассказал мне, что видел в Зеленограде объявление на магазине о сдаче его в аренду. Я сразу отправился туда, чтобы оценить место. Меня всё устроило, и мы заключили договор субаренды. Договорился с Юрой с «Горбушки», что откроем магазин вместе, и каждый из нас на старте вложил по 60 000 рублей. Эти деньги в основном ушли на аренду, рекламный короб и подсветку полок в магазине. В месяц аренда стоила 50 000 рублей. Мы тут же внесли 25 000, а на оставшуюся сумму договорились об отсрочке.

На закупку товара денег практически не оставалось, но меня это не останавливало. Оставшиеся 30 000 рублей я потратил на самые ходовые провода, автозарядки и несколько чехлов на топ-модели телефонов. В остальном я полагался на свои коммуникативные способности и вёл торговлю «под запрос». Я снова встал за прилавок своего магазинчика в качестве продавца. Было ощущение, будто вернулся об-

ратно на «Горбушку», но уже в другом качестве: теперь мне был важен не только процесс продаж, но и результат. Каждого клиента подробно расспрашивал о том, что конкретно он ищет: цвет, модель, дизайн, записывал номер его телефона для связи в тетрадь. В течение дня набиралось от 5 до 15 заказов. Витрины были пустыми, но я так общался с людьми, что многие оставляли предоплату за товар.

Каждый раз, чтобы выполнить заказ, приходилось потрудиться. Я вставал на следующий день в 5 утра, выезжал из дома. В 6 был на оптовых рынках и покупал всё по списку. В 9 часов с Ленинградского вокзала уходила электричка до Зеленограда. Ровно в 10 мне нужно было открыть магазин, чтобы не схлопотать штраф от ТЦ. Я открывал свой павильон и раздавал заказы клиентам.

Да, было непросто, приходилось крутиться. Каждый день был похож на предыдущий, и вся жизнь напоминала «день сурка». Но и результаты работы были впечатляющими. Мы открылись в июле и до Нового года набрали хорошие обороты. За 5–6 месяцев уже забили товаром магазин и начали получать прибыль.

Потом по старой отработанной схеме мы открыли ещё один магазин, потом ещё один... К продажам аксессуаров добавились сервисные центры по ремонту электроники. Их мы постепенно открывали в Подмосковье: в Зеленограде, Чехове и Солнечногорске. Параллельно я продолжал тестировать разные ниши: открывал магазины с подарками на но-

вогодних ярмарках, точки с вейпами, фейерверками, цветами и много чем ещё.

Однако потом я снова упёрся в потолок развития компании. Ведь мне хотелось постоянного роста и увеличения масштаба своей работы. Поэтому в 2017 году я решил продать компанию.

Покупатель на мой бизнес нашёлся быстро. В общей сложности я выручил за него 9 000 000 рублей.

На эти деньги я планировал выполнить одну из своих целей на год – купить Porsche. Поставил себе срок для осуществления задуманного до 1 января 2018 года. Но вместо этого открыл тот самый большой магазин китайских товаров.

Я как будто сам себя обманул: работал весь год, обещал себе дорогой подарок. А когда эти деньги появились, в голову закралась мысль: «Может, без этого обойдусь? Жалко позволить себе такую дорогую покупку». И решил потратить их на так называемое «полезное дело». Я и не подозревал, во что всё это выльется.

Уличное производство

В 2015 году я впервые отправился в Китай. Изначально планировалась деловая поездка. Я хотел познакомиться с рынком, возможно, даже найти поставщиков и провести первые переговоры.

Китай оказался самобытной страной. И я понял, что именно здесь смогу поменять своё мировоззрение, по-другому посмотреть на бизнес и на жизнь в целом.

Хотелось задержаться подольше, чтобы успеть поближе познакомиться с удивительной культурой и укладом жизни. Поэтому я дважды переносил дату обратного вылета и вместо 15 дней провёл там почти месяц.

Мне открылась страна, в которой производили миллионы различных товаров. И казалось, будто производство не останавливалось ни на секунду! Я наблюдал, как люди упаковывают тысячи коробок с товаром прямо на улице, чтобы отправить их по всему миру. Прогуливаясь по Гуанчжоу, я то и дело выхватывал взглядом надписи на упакованных коробках с названиями городов и стран: Австралия, Берлин, Вена, Великобритания. Попадалась и Россия.

Я искренне восхищался жителями этой страны! У китайцев получилось сделать весь мир рынком сбыта своих товаров. Стоило мне представить, как я осваиваю эту бизнес-модель у себя на родине, какие открываются горизонты, – и го-

лова шла кругом от осознания масштабов и перспектив!

Владельцы уличных магазинов всегда были открыты для сотрудничества. Они готовы были тут же обсудить условия и предложить хорошие цены на опт. Мне доводилось бывать и в таких торговых центрах, где в одном месте были представлены товары сразу тысячи производителей. Эти центры невероятных размеров – от 12 до 20 этажей. При этом абсолютно вся торговая площадь под завязку наполнена коробками с товаром. Каждую секунду что-то покупается и продаётся. Я постоянно наблюдал бесконечный процесс упаковки и отовсюду слышал скрип скотча, которым обматывали очередную коробку.

В любом магазинчике у меня была возможность посмотреть и покрутить в руках продукцию, а при желании узнать стоимость минимальной оптовой партии. Я проводил там целые дни в поисках уникального и востребованного товара. Даже выработал эффективный способ, который позволял осмотреть центр полностью. Начинал двигаться с верхних уровней и, изучая этаж за этажом, постепенно спускался вниз. Параллельно я делал фотографии заинтересовавшего меня товара с его стоимостью, набитой на калькуляторе, и визиткой магазина, чтобы потом было проще его найти. Этот способ мы применяем и теперь, во время работы на маркет-плейсе, когда отбираем товар на оптовых базах, чтобы можно было проанализировать его, а потом вернуться и купить по оптимальной цене.

Английского я почти не знал, однако это не мешало мне общаться с продавцами, хотя и они тоже плохо знали английский. Нам помогал переводчик Google, а также мимика, жесты и местный мессенджер под названием WeChat (в нём можно вести переписку и сразу её переводить). С этим у меня никогда не было проблем. Я из тех людей, которые жестами могут показать своё отношение ко всему на свете. Да и игра в «Крокодила» в юности не прошла бесследно.

Изучение страны и её торговых возможностей было не единственным поводом задержаться в Китае подольше. Мне понравилось там отдыхать и общаться с людьми. Причём не только по работе. Я много гулял по набережным, ходил в местные танцевальные клубы, бывал в китайских банях. Мне пришлась по душе культура отдыха в этой стране. Поэтому в дальнейшем я старался прилетать сюда 3–4 раза в год. И вот как раз одна из таких поездок – в 2017 году – круто повернула мою жизнь.

Роковая поездка

В 2017 году я отправился в китайский город Шэньчжэнь. Там я и увидел тот самый магазин, который поразил меня простотой своей идеи. Настолько, что я решился полностью продать свой бизнес и инвестировать все деньги в новый проект.

Я тогда проснулся около 9 утра и вышел, чтобы купить воды. В это время все магазины в городе только открывались. Помню, просто шёл по улице, наслаждался солнцем и прекрасной погодой. С любопытством разглядывал длинные торговые ряды: продукты, электронику, одежду и обувь.

Среди всего этого разнообразия я заметил один классный магазин. Он привлекал внимание своим ярким оформлением. А среди товаров, разложенных в зале, были самые разные мелкие полезные вещицы. При широком выборе стоили эти предметы совсем недорого. Я тогда тоже приобрел себе кое-что, но не столько по необходимости, сколько из любопытства. Хотел немного задержаться там, потому что интуиция предпринимателя подсказывала: к этому магазину стоит присмотреться.

Взгляд улавливал каждую мелочь: поведение покупателей, их выбор, время, которое они проводили в магазине. Я отметил, что на кассу передо мной стояла очередь из 3–4 человек. У всех были полные корзинки: носки, трусы, прово-

да, зонты, мягкие игрушки. При мне один покупатель легко расстался с суммой в 320 юаней, другой заплатил 580. Мой внутренний калькулятор легко переводил юани в рубли. Получалось, что они совершали покупки на сумму от 3 000 до 5 000 рублей.

Я встал недалеко от входа в магазин и начал следить за тем, сколько людей туда заходят и с какими покупками они выходят. Простоял так около часа и даже не заметил, как пролетело время.

Поразительные выводы, которые я тогда сделал, привели меня к мысли открыть подобный магазин в Москве. У нас на тот момент из похожих магазинов был только Fix Price. С той только разницей, что качество товара в китайском магазине было в разы выше. Выше был и средний ценник. Я посчитал: если привезу в Россию товар, который по цене будет укладываться в средний сегмент рынка, а качество будет превосходить аналогичный товар в других магазинах, то на него обязательно будет высокий спрос. К тому моменту у меня уже был огромный опыт построения розничных продаж, и он решительно подсказывал: я должен попробовать. Огромными были и надежды на этот бизнес. А планы – самыми смелыми: глобально развить сеть и открыть 100 магазинов по всей стране.

Это уже потом я понял, что в России, по сути, нет покупателя на товары среднего ценового сегмента. А тогда эта идея поглотила меня целиком, и я всерьез рассчитывал на успех

мероприятия. Вернулся в Москву и начал поиск необходимой информации по бренду, условиям, франшизе и всему, что необходимо для начала работы. Я хотел открыть магазин под тем брендом, который так поразил меня в Китае. Назывался он Miniso. Нашел переводчика, мы позвонили в представительство бренда в Японии. Узнали, что, хоть и зарегистрирован он в Японии, производство находится в Китае. И в итоге выяснилось, что бренд уже заключил договор с другой российской компанией.

Я начал искать, есть ли ещё что-то похожее: смотрел в интернете отзывы людей, упоминания, ссылки на магазины с аналогичным товаром. Так я вышел на другой бренд – Mumuso. Он был зарегистрирован в Корее, но, как и первый, имел производство в Китае. Я заключил договор. Нашёл помещение в аренду. Правда, ему требовался серьёзный ремонт. Пришлось менять абсолютно всё: и потолки, и проводку, и с полами разбираться. Потратил шесть миллионов на ремонт, покупку оборудования, и ещё дополнительно легли расходы на закупку товара. Только после этого мы открылись.

Магазин в Мытищах принял первых покупателей 1 апреля 2018 года. А примерно через полгода работы он благополучно закрылся.

Я открыл этот магазин в разгар снижения покупательского спроса. Вложил в реализацию идеи ощутимую для моего кармана сумму. Естественно, мне хотелось поскорее отбить

вложенные деньги. Но с момента запуска мои постоянные расходы только возрастали.

Несмотря на то что я перепробовал все доступные мне способы спасти магазин, экономического чуда не случилось. Аренда, текущие счета, зарплата персоналу – всё это требовало дополнительных средств. Я пытался получить отсрочку арендной платы или хотя бы её снижение, нанимал людей, которые раздавали листовки, проводил всевозможные акции и устраивал дни суперскидок, пробовал продвигать магазин через блогеров в Instagram³. Но всё это, увы, не сработало. Мой денежный поток встретил мощное сопротивление реальности.

Именно тогда я осознал, что российский рынок на тот момент не был готов к такого рода магазинам. Продукция в них была предназначена для людей среднего класса, которого, по сути, в нашей стране и не было. Мы предлагали товары хорошего качества по доступным ценам, в то время как люди были готовы покупать продукцию низкого качества задёшево или товары премиум-класса за бешеные деньги.

Поэтому было самонадеянно полагаться на свой прошлый опыт, пусть даже и успешный, и надеяться, что в нашей стране приживутся такого рода магазины. Я осознал, что всегда нужно ориентироваться на особенности отечественной покупательской способности и не смотреть при этом на опыт других стран.

³ Организация признана в России экстремистской организацией и запрещена.

Я ощутил начало конца, когда уже было поздно. Практически все мои сбережения, время, силы, внутренние и внешние ресурсы «проглотил» этот проект. Это был один из немногих случаев в моей жизни, когда мне приходилось фиксировать такие большие убытки.

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.