

КАТЕРИНА ГАТАУЛИНА

ДНЕВНИК БИЗНЕС-ЛЕДИ

ВСЕ ПРОСТО,
КОГДА ЕСТЬ ПЛАН



Катерина Гатаулина

**Дневник бизнес-леди. Все
просто, когда есть план**

«Writer's Way»

2022

УДК 82-3+33

ББК 84(2Рос=Рус)6-44+65

Гатаулина К.

Дневник бизнес-леди. Все просто, когда есть план /

К. Гатаулина — «Writer's Way», 2022

ISBN 978-5-907485-48-8

Может ли обычная девушка из маленького города открыть свой бизнес, стать финансово самостоятельной и переехать в город мечты? Каждая может! И совсем не важно, помогают ли тебе обеспеченные родители или муж, есть ли у тебя дети. Важно понять, чего ты по-настоящему хочешь, поставить цель и начать двигаться в ее направлении. Мечтаешь создать собственное дело? Хочешь стать финансово самостоятельной? Желаешь управлять обстоятельствами, но думаешь, что это невозможно? В этой книге ты найдешь не только шаги, которые нужно сделать для создания собственного бизнеса, но и проживешь каждый из них вместе с героиней. Почувствуешь радость ее побед и горечь поражений. Поймешь, как избежать ошибок новичков и исправить допущенные. И не важно, будет твое дело большим или маленьким, захочешь ты его масштабировать или нет. Важно, чтобы ты была счастлива!

УДК 82-3+33

ББК 84(2Рос=Рус)6-44+65

ISBN 978-5-907485-48-8

© Гатаулина К., 2022

© Writer's Way, 2022

Содержание

Об авторе	6
Предисловие	8
Глава первая	11
Дневник Бизнес-леди	22
Глава вторая	23
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Катерина Гатаулина

Дневник бизнес-леди

Все просто, когда есть план

ЛИТЕРАТУРНОЕ АГЕНТСТВО WRITER'S WAY



Ответственный за издание А. Косовец
Литературный ассистент А. Мокрушина
Литературный редактор Л. Губаева
Корректоры Л. Александриди, А. Семенова
Дизайн обложки А. Морозова
Иллюстрации Я. Арбузова
Founder: Александр Корнев alexkornev.ceo@gmail.com
Продажи: Петр Таргонский pvtarg@writersway.ru
ИП Таргонский Пётр Викторович
© Гатаулина К., текст, оформление

* * *

Об авторе



Катерина Гатаулина – серийный предприниматель.

Основатель женского клуба предпринимателей «Womanhattan», международного свадебного агентства «Malina weddings & events», совладелец event-агентства «Mute Event» и онлайн-

сервиса подбора ювелирных украшений «Jewelonline». Живет в центре Нью-Йорка и помогает девушкам создать свой бизнес не только в России, но и за рубежом.

Предисловие

Привет! У тебя в руках моя книга, и я уверена, что она попала к тебе не случайно: нужные книги всегда приходят вовремя. Прежде всего, хочу представиться: меня зовут Катерина, мне 35 лет, и я предприниматель. В моем управлении сразу несколько проектов: в event-индустрии, маркетинге и e-commerce. А еще я ментор начинающих бизнесвумен и создала уникальное женское сообщество предпринимателей «Womanhattan». Сейчас я живу и развиваю свои бизнесы в Нью-Йорке. Моя суперспособность: умение запускать финансово успешные проекты с нуля.

Звучит как описание персонажа в какой-нибудь выдуманной Вселенной? Но это моя реальная Вселенная – моя жизнь, которой я управляю сама, а не плыву по течению. Разумеется, все это имеет для читателя второстепенное значение. Истинно важно то, какую пользу может принести моя книга именно тебе и стоит ли тратить время на ее прочтение.

Так о чем же она?

Я расскажу тебе историю обычной девушки из маленького города, которая построила жизнь своей мечты. Но это вовсе не сказка про Золушку, ставшую женой прекрасного принца (не без помощи феи-крестной, как мы помним).

Это совсем другая история, но не менее вдохновляющая.

Я расскажу о том, как ты сама можешь стать для себя феей-крестной, но без волшебства, а с помощью экспертных знаний и грамотно подобранной бизнес-модели.

Эта история о том, как перестать сомневаться и открыть свое дело с нуля, как избежать ошибок новичков и что делать, если не знаешь, с чего начать.

О том, как превратить любимое занятие в прибыльный бизнес и перестать заставлять себя делать то, что не по душе.

О том, как стать финансово самостоятельной и уверенной в себе.

О том, как наладить баланс между бизнесом и личной жизнью.

Я хочу, чтобы, прочитав эту историю, ты поняла, что главный страх начинающих предпринимателей – «А вдруг у меня не получится?» – не больше, чем просто страх, который не так трудно побороть.

Можно попробовать прямо сейчас. Составь список своих неудач. А потом напротив каждой из них напиши, какие личные качества тебе удалось развить из-за этих «провалов». Неудача = новое полезное качество, ведь так? «Фейлы» дают нам бесценный опыт, и для кого-то именно они становятся локомотивом прогресса. Научись воспринимать ошибки исключительно как опыт, всегда обращай внимание на положительные последствия, к которым они привели, и тогда совершать их станет не так страшно.

Я хочу, чтобы ты прочла эту историю и поняла, что нет ничего невозможного. Все в наших руках, и мы должны научиться жить здесь и сейчас.

Желаю вдохновляющего погружения! У тебя обязательно все получится!

Руслан Гафаров

основатель Malikspace Corp, работающей по принципам самоорганизации, основатель IT-стартапа MURS.AI., организатор бизнес-тура в США #maliktrip для предпринимателей, автор нескольких книг

ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС МУЖСКИМИ ГЛАЗАМИ

К сожалению, в нашей культуре – а под «нашей» я имею в виду менталитет стран бывшего Советского Союза – исторически сложилось, что место женщины традиционно было на кухне. Поэтому определенный скепсис к понятию «женский» бизнес есть. Однако при этом следует понимать, что участие слабой половины человечества в предпринимательстве – сложившийся факт.

На мой взгляд, мужчины и женщины выбирают совершенно разные стратегии ведения бизнеса. И причина тому в складе психики. Дело в том, что женщины гораздо более эмоциональны, нежели мы, мужчины. Мы по-разному смотрим на людей, воспринимаем происходящие события. Если мужчина может работать с кем угодно и решать любые проблемы, то женщине принципиально важны вопросы: с кем именно она работает, кто с ней рядом, чем конкретно она занимается, нравятся ей или нет те задачи, которые приходится выполнять. И в случае, если все эти аспекты находят положительный отклик в душе женщины, то эффект от ее бизнеса будет колоссальным. Именно поэтому я считаю, что представительницам прекрасного пола нужно особенно внимательно выбирать свое дело, от которого они в конечном счете будут либо получать заряд энергии, либо страдать и терять жизненные силы.

Исходя из своей эмоциональности, женщины имеют и свой собственный, женский скилл-сет. Например, если мужчина сухо, точно и даже цинично рассчитывает каждый свой шаг, то женщина однозначно предпочтет увлечь свою команду, передаст ей свое видение, создаст свою историю, поможет каждому своему сотруднику и каждому клиенту. Я бы сказал, что женщина относится к своему бизнесу как к собственному ребенку. Ей важно создать целый мир в своей компании, с заботой, уютом и, конечно, с огромной эмоциональностью. У женщин гораздо лучше развита интуиция, которая порой выступает определяющим фактором при принятии решений.

При этом я отмечу, что у женщин часто наблюдается гораздо более высокая мотивация, они более собраны и дисциплинированы. И этот факт я связываю не только с женской психологией, но и с физиологией. Понимая и осознавая свою цикличность, дамы хорошо держат себя в фокусе, следят за своим настроением. В конце концов, женщины гораздо более качественно, нежели мужчины, следят и ухаживают за собой. И эти отработанные навыки очень эффективно отражаются и на их мотивации, и, соответственно, на их бизнесе.

Вместе с тем если мужчина более линеен и ровен, то у женщин постоянно происходят эмоциональные встряски. И это тоже определено природой: женщина вынашивает и рождает ребенка, что накладывает на нее очень высокий уровень ответственности, который с появлением детей только растет. Поэтому женщина часто берет на себя гораздо большую ответственность и, признаюсь, несет ее лучше, чем мужчина.

У меня очень много бизнес-партнеров женщин, причем главный из них – моя жена. По моим наблюдениям, дамы работают особенно успешно в консалтинге, выстраивании менеджмента. Скажу больше, что на женщин положиться спокойнее и проще. В отличие от мужчин, которые могут что-то приукрасить, ввести в заблуждение, женщины, по моему опыту, обычно кристально честны. Кроме того, дамы гораздо усидчивее, они способны эффективнее выполнять монотонную работу, им присуща дотошность в хорошем смысле слова.

В общем, я думаю, что женщины в плане бизнеса имеют огромный потенциал. Полагаю, что, когда сотрутся стереотипы о роли женщины в обществе, присущие жителям стран СНГ, дамы поведут свои бизнес-корабли с утроенной энергией. И я не знаю, кто в этой регате придет первым: нам, мужчинам, точно придется сильно потрудиться.

Я уверен, что чем больше будет бизнесов, построенных женщинами, тем больше в мире будет любви. Мужчины часто не умеют любить, а женщины – умеют. А ведь любовь – это самая большая энергия в мире!

Глава первая Настигая страхи



Каждое утро, открывая глаза, я лежу в постели и медитирую – стараюсь настроиться на продуктивный день. Ведь как там говорят гуру осознанности – нужно мыслить позитивно, так? Потом проделяваю еще один ритуал: как завещали нам, земным людям, коучи по «успешному успеху», сажусь составлять список дел на день, чтобы ничего не упустить из виду. А еще работаю с подсознанием – мантрами «заряжаю» на успех утренний стакан воды с лимоном. И не смейтесь: в ход идут любые способы, потому что дела в последнее время не очень. Мягко говоря.

Меня зовут Лена, мне 32, я живу в Саратовской области – в среднестатистическом провинциальном городе с населением в 50 тысяч человек. Последний год я развивала свое небольшое дело – женский клуб. Конечно, за это время дело могло бы уже стать большим и приносить достойную прибыль. Но лукавить не буду: добиться успеха здесь довольно сложно. Это, скорее, благотворительность, а не бизнес – я люблю людей и хочу быть полезной. Жаль только, что мы не можем питаться исключительно воздухом или солнечной энергией.

Говорят, в жизни случается именно то, чего мы больше всего боимся и от чего сознательно бежим. Оказалось, это чистая правда. Я никогда не мечтала работать в найме, но после окончания вуза пришлось: мечты мечтами, а счета нужно чем-то оплачивать. По специальности я экономист, но в студенчестве была твердо уверена, что никогда не стану работать «на дядю» и просиживать штаны в офисе. Однако не все случается так, как мы желаем. И вот в свои 32 мне пришлось снова вернуться к найму – к тому, от чего отчаянно бежала, создавая женский клуб.

В таком настроении очередным понедельничным утром я отправилась на работу, еще не зная, что этот день перевернет мою жизнь. Кофе, неторопливо выпитый по дороге в офис, всегда делал эту поездку чуть менее ненавистной. Я притормозила у кофейни. Обычно меня не тянет смотреть по сторонам: будем говорить прямо – окружающая картинка не радует глаз. Серость, скромная архитектура, угрюмые люди вокруг... Но сегодня боковым зрением я увидела красивую молодую женщину, которая с радостной улыбкой шла в мою сторону. Надо сказать, красиво шла: уверенно, легко – это заметно сразу.

Я почти не сомневалась: стройный силуэт принадлежал Ольге. Мы учились вместе в школе, крепко дружили, а потом наши пути разошлись. Мы поступили в разные университеты: я осталась в Саратове, а она уехала в Петербург. Все, что было мне известно сейчас про подругу детства, – это то, что она стала мегауспешной женщиной. И знала об этом не только я, а весь наш город: про нее писали в бизнес-журналах и рассказывали на телевидении. Ольга уехала жить в Штаты, запустила несколько успешных бизнес-проектов, но успела и личную жизнь устроить: вышла замуж и стала мамой двоих детей. Об этом свидетельствовали многочисленные посты в соцсетях. Там я следила за Олиной жизнью, как за жизнью какой-то знаменитости, хотя мы 10 лет просидели с ней за одной партой, и я много раз была у нее в гостях – в старенькой хрущевке с пыльным ковром на стене и скрипучим диваном, из которого вот-вот выпрыгнут пружины.

– Дорогая моя! Как же я рада тебя видеть!

– Какими судьбами?

Мы обнялись, будто и не было между нами этих десяти с лишним лет и глобальной разницы в образах жизни.

– Я приехала повидаться с родными! Знаешь, не могла найти твой телефон, но была уверена, что встречу тебя здесь! И видишь, оказалась права!

– Как же офигенно ты выглядишь! Просто звезда!

– Ну, не смущай меня! Ты не очень спешишь? Мы обязаны хотя бы немного поболтать! Идем пить кофе! Я помню, что ты любишь американо со сливками.

– Вообще-то, у меня через полчаса рабочий день начина...

– Возьмешь за свой счет! Ну, когда еще такая встреча будет?

Собственно, а что я теряю? Все равно всем сердцем ненавижу офис, эти переполненные лифты с утра, коллег, которые только делают вид, что работают, а сами смотрят видео «Как мяукают разные коты» на YouTube. Если и уволят – не расстроюсь. Ну, если только совсем немного.

Мы усадились у окна, и я стала рассматривать старинную подругу: такая красивая, стильная – как говорится, выглядит «дорого». Недаром говорят, что лучший возраст женщины – это чуть за 30. И этот возраст Ольге явно шел на пользу. Впрочем, немалую роль здесь сыграло ее материальное положение, которое обеспечило должный уход и образ. Но главное, ярче бриллиантовых сережек светились ее глаза. Такой задор и азарт в глазах женщины за 30 у нас редко увидишь. По Оле сразу было заметно, что она не местная. Жители нашего города не выглядят такими счастливыми. Это объяснимо: когда каждый месяц тебе на карту приходит зарплата, которую кто-то (например, Оля) может за один вечер спокойно потратить в ресторане, волей-неволей разучишься улыбаться.

– Наблюдаю за твоими успехами, Оля! Всем городом читали про тебя в новом списке Forbes. Поздравляю!

– Да, моя жизнь сейчас как на ладони. Непросто, когда к тебе столько внимания. Кстати, ничего не приукрашиваю, так что считай, что ты все-все обо мне знаешь из Интернета. А как твои дела? Как муж, как твой бизнес?

Она спросила абсолютно беззлобно, с искренним интересом, но для меня это было равнозначно удару ножом по сердцу. Порой люди могут сделать больно, даже не подозревая об

этом. Представьте себе – ваша жизнь рушится, как фасад дома в старом Петербурге: штукатурка отходит кусками, кирпич крошится, фундамент покрывается плесенью. А рядом – новостройка: стены, крыша, парадная, лестницы – все такое новенькое, чистенькое и крепенькое. В общем, моя жизнь была похожа на развалюху, а вот Олина – на сверкающий нью-йоркский небоскреб.

– Оль. Мы развелись с Костей.

– Не может быть!

Еще как может. Не люблю жаловаться, но врать не люблю еще больше. Можно было, конечно, придумать сказку о том, как я встретила мужчину лучше, успешнее, умнее, красивее (дополнить по усмотрению). Но к чему разыгрывать этот дешевый спектакль? И я рассказала – и о разводе, и о том, что пришлось закрыть бизнес, и о долгах, которые тянут на дно, как камень на шее. Приготовьтесь, друзья, мы взлетаем.

С бывшим мужем мы познакомились еще в студенчестве. Общались в одной компании, долгое время дружили и присматривались друг к другу. К концу пятого курса присмотрелись основательно и решили пожениться. Мы оба довольно легко принимаем решения, не боимся смотреть трудностям в лицо – это меня и зацепило в будущем муже – наверное, как и его во мне. Костя тоже не хотел работать «на дядю», мечтал о своем деле и, получив диплом, почти сразу же открыл логистическую компанию. Дело быстро пошло в гору: за пару лет нам удалось накопить и на хорошую машину, и на квартиру в элитном районе, и на земельный участок за городом. Мы мечтали построить большой дом с камином, баней, садом и гамаком, чтобы лежать в нем в какой-нибудь летний вечер, попивая из бокала розовое вино. Этакая идеальная картинка из американских фильмов.

Но картинка так и осталась «американской мечтой»: спустя пару лет бизнес начал медленно угасать. К тому моменту я вместе со своей напарницей открыла женский клуб и все силы направила туда. Но, как я уже говорила, особой прибыли он не приносил. А у мужа тем временем начались серьезные проблемы с налогами, подрядчиками, и как итог – банкротство фирмы и куча долгов.

Не зря говорят, что беда не приходит одна. Наши отношения тоже начали стремительно портиться: мы погрязли в рутине, проблемах с финансами и просто перестали замечать друг друга. Муж всегда воспринимал меня как партнера, а не как слабую женщину. Я тянула на себе не меньше, чем он, так же уставала и раздражалась. Но, в отличие от него, на мне были еще и все «женские» обязанности по дому: готовка, уборка, стирка, глажка... Так уж нас воспитали. С самого детства мамы и бабушки нам твердили: «Девочка должна уметь то, девочка должна уметь это!» А в это время социум говорил голосом из популярной рекламы: «Я – женщина, а не посудомойка!» И вот мы, хозяйшечки по воспитанию и сильные и независимые по призванию, пытаемся втиснуть в свою жизнь все и сразу.

Как-то муж сказал:

– Это наши общие долги. Бизнес приносил доход нам обоим, мы тратили эти деньги на совместное имущество, поэтому будь готова к тому, что и долги будем делить поровну.

Он сказал это между делом, во время какого-то позднего ужина, и я молча согласилась. С самого детства я была честной и прямолинейной, и мне казалось это логичным. Но увы – таким человеком была только я.

Через месяц после этого разговора муж исчез. Пока я носилась по своим делам и придумывала хитроумные схемы, где нам раздобыть деньги, он собрал чемодан и ретировался. Мне не пришлось обзванивать морги и больницы: Костя предусмотрительно оставил записку, в которой скупко сообщал, что ему нужно «подумать, как жить дальше». Я поревела, как и полагается в таких случаях, но вскоре супруг объявился и отпрапортовал, что подает на развод. Я подписала бумаги, не задумавшись ни на секунду.

Возможно, сейчас я кажусь вам довольно хладнокровной, но тогда мне было очень плохо. Костя был моим первым мужчиной, и жизнь без него представлялась какой-то нереальной, будто мы всегда были вместе, как сиамские близнецы. К тому же родные меня не поддерживали: все они, как один, считали, что я сама виновата в том, что муж от меня ушел. Им было странно, что нас вообще связывало столько лет? По мнению родственников, я давно должна была родить ребенка, а лучше двоих, сидеть дома, печь пироги и встречать любимого в мейкапе, на каблучках, а главное – в прекрасном расположении духа.

Я стала искать поддержку извне. В то время мы очень сблизились с Лерой, вторым учредителем женского клуба. Мы познакомились с ней в Интернете. Уже тогда я начала активность в соцсетях: мои посты про мотивацию и бизнес пользовались популярностью у молодых девушек. Однажды, просматривая входящие, я наткнулась на очередной запрос. Палец механически был готов нажать «отклонить», но взгляд задержался на тексте сообщения. Начиналось оно так:



«ПОДОЖДИ, НЕ ОТКЛОНЯЙ! Привет! Меня зовут Лера. Мы не знакомы, но я очень хотела бы. Мне безумно нравятся твои мысли. Есть много классных идей на этот счет. Предлагаю обсудить».

С аватарки на меня смотрела симпатичная улыбающаяся девушка – она вызывала доверие, и мне захотелось с ней встретиться. Желание это окрепло после того, как я начала листать ее ленту. Лерин аккаунт был чем-то вроде сторителлингового проекта: она интервьюировала успешных девушек, которые рассказывали о том, как пришли к тому, что имеют. Тогда я провела на ее страничке полночи, зачитываясь историями своих землячек, восхищаясь и удивляясь одновременно.

На следующий день мы встретились, и вскоре банальное Интернет-знакомство переросло в близкое общение, а потом и в общее дело. Лера предложила запустить проект – женский клуб. Мы собирали увлеченных и амбициозных девушек, которые чувствовали в себе потенциал творить и зарабатывать хорошие деньги, но по ряду причин – объективных и не очень – их мысли оставались нереализованными. Страх перемен, стереотипы, давление мужа или родителей, неверие друзей – увы, но чаще всего именно близкие люди тормозят наше развитие.

Мы общались с Лерой всегда исключительно по рабочим вопросам, разделяя бизнес и личную жизнь. Но после развода неожиданно именно она стала моей «жилеткой». По всем канонам реабилитации женщин после завершения отношений она приезжала ко мне с вином, и мы вместе плакали на кухне. Да, все было очень банально, но действительно – через пару месяцев боль внутри утихла, и я вернулась к жизни.

Но оказалось, что прожить внутреннюю боль от разрыва – это только полбеды. Бывший муж оказался хитрецом и подлецом: большая часть долгов его обанкротившейся фирмы повисла на мне. Я, как примерная любящая жена, бесконечно ему доверяла, и многие финансовые обязательства по документам были оформлены на мое имя. А значит, после развода я оставалась в должниках у нескольких банков. Бежать было уже поздно, да и некуда: в 30 лет я осталась без мужа, без денег, зато с кучей долгов.

Не знаю, как мне тогда удалось настолько стойко все это вынести. У меня есть хорошая, я бы даже сказала, удобная для жизни в этом мире черта характера: я умею «собираться», даже если сердце разрывается на куски от боли. А еще всегда умела сублимировать боль в работу: активировала режим 24/7, и времени на страдания просто не оставалось. С утра до ночи я впахивала, а возвращаясь домой, просто падала на кровать, иногда даже не раздеваясь, и забывалась сном. Но даже в таком режиме работы было понятно, что покрыть долги мужа мне удастся не скоро.

Мы с Лерой поймали нужную волну: наш женский клуб, который мы называли «Между нами, девочками», быстро стал популярной в городе точкой роста. Девушки приходили и делились своими идеями: одна мечтала открыть магазин одежды, вторая – начать печь свадебные торты, а третья уже вязала крючком вещи, но не знала, как превратить пинетки для младенцев и салфетки под горячее в ходовой товар. Мы не помогали никому открыть бизнес: просто были чем-то вроде клуба по интересам, «обществом анонимных увлеченных», если хотите. Мы садились в круг и открыто обсуждали свои мечты и цели, пытались разобраться, что мешает им воплотиться в жизнь и как изменить ситуацию.

Все организационные процессы взяла на себя я: это у меня всегда получалось отлично. Я умею «собирать» не только себя, но и других людей. Лера занималась пиаром. Мы были отличной командой: между нами царило полное взаимопонимание. Но спустя какое-то время Лера начала терять интерес к проекту. Она перестала выполнять свои прямые обязанности и часто «сливалась». Поначалу я просто брала все в свои руки, но потом это стало невыносимо. Когда я в очередной раз увидела, что наше собрание нигде не проанонсировано, то не сдержалась:

– Лера, что происходит? Почему работаю одна я?

Эта фраза стала для нее триггером. У моей компаньонки случилась настоящая истерика. Она убеждала меня, что это я бездельница, а она тянет на себе весь проект и приводит клиентов. Я оказалась неблагодарной тварью, которую она всей душой поддержала в период развода, но после «всего этого» не хочет иметь со мной ничего общего. Тогда я стойко восприняла эту истерию и предложила закончить начатое – впереди у нас было два важных мероприятия в клубе.

Вскоре случилось то, что окончательно навсегда отделило нас друг от друга. Этот день я не забуду никогда, да и видео с камер наблюдения, которые зафиксировали женскую драку, а если быть точной – нападение, не дадут этого сделать.

Как обычно, я приехала на встречу женского клуба пораньше, чтобы довести все организационные процессы до конца. Впервые за долгое время я была довольна своим отражением. Блузка небесного цвета с пышными рукавами, как все вокруг говорили, здорово оттеняла мои голубые глаза. Строгая юбка-карандаш выгодно подчеркивала похудевшие бедра – еще бы, в последние несколько месяцев было как-то совсем не до еды. Черные шпильки и очки в роговой оправе дополняли образ. Мне удалось даже выкроить время на прическу и макияж в салоне. Впрочем, я всегда старалась на встречах нашего клуба выглядеть привлекательно – многие видели во мне пример для подражания, особенно девочки, которые засиделись в декрете и привыкли к растянутым трико и пучку из волос на голове. Глядя на меня, они вдохновлялись, вспоминали о том, что они не только жены и мамы, но и привлекательные женщины, – и начинали доставать из шкафов давно забытые нарядные платья и костюмы.

Не успела я войти, как навстречу мне выскочила Лера. Она была нервная, разгоряченная, глаза сверкали.

– Стой! Куда ты?

– Что значит «куда»? Дай пройти, мне нужно убедиться, что все в порядке.

Лера грубо меня оттолкнула.

– Тебе здесь нечего делать, я уже все устроила без тебя. Свободна.

«Свободна!» Это слово зашипело у меня в ушах, как капля масла на раскаленной сковороде. Но я старалась держать себя в руках – боялась, что кто-нибудь из наших гостей придет раньше и увидит эту неприятную сцену.

– Кто ты такая, чтобы командовать?! Это и мой проект тоже! А уж если мы говорим честно, ты вообще перестала что-либо делать...

И тут она толкнула меня в грудь. Шпилька предательски застряла в резиновом коврике на входе, и я упала. Я готова была увидеть руку, которая тянется, чтобы помочь мне подняться. Но вместо этого ощутила еще один удар.

Я была настолько шокирована, что даже не защищалась. Обезумевшую Леру оттащил от меня охранник офисного центра. Она не пострадала, а для меня драка закончилась сотрясением мозга, несколькими ссадинами и синяками.

До сих пор для меня остается загадкой, что такого я могла сделать своей подруге, бизнес-партнеру, женщине, которая, правда, в свое время помогла мне выбраться со дна эмоционального колодца. Но ответа я так и не нашла. К слову, Лере не удалось избежать ответственности: наружные камеры видеонаблюдения все зафиксировали. Была полиция, разбирательства в суде и штраф. Хотя на возмещение морального ущерба я не подала бумаг: пожалела ее. Мне всегда жаль других людей. Быть может, где-то там, наверху, за милосердие мне зачтется.

Естественно, работать вместе мы перестали. Для меня женский клуб «Между нами, девочками» прекратил свое существование, я вышла из проекта, оставив все дела Лере. Мне не хотелось, чтобы клуб закрылся – он был нужен еще стольким девочкам в Саратове и окрестностях, и поэтому я продолжала тайно отправлять туда тех, кто просил помочь.

Разумеется, это не приносило мне никаких денег, и я осталась без единственного источника дохода, зато с кучей долгов бывшего мужа. Ведь он-то меня не пожалел.

Горевала я недолго – знаете ли, звонки коллекторов очень мотивируют шевелиться. Мне пришлось устроиться на работу по специальности – бухгалтером в одной торговой компании. Такова была моя история: предательство мужа, потеря связи с близкими, разрыв с лучшей подругой, отсутствие любимого дела и самый большой страх, сбывшийся наяву, – работа по найму за копейки. Пересказывая эти подробности Ольге, я сама удивилась, как смогла пережить все эти выходки судьбы за столь короткий срок и не сойти с ума.

Она внимательно слушала меня, не перебивая. Только округляла глаза, поднимала брови и качала головой, пока я автоматной очередью не выпалила всю свою боль, накопившуюся за столько времени. Никто уже давно не интересовался, как я, что со мной, что я чувствую. И простой вопрос «Как дела?» сорвал чеку.

– Вот такая у меня грустная и нелепая жизнь, подруга.

– Да, ты, конечно, стоик. Но знаешь, что я скажу – тебе нужен наставник.

– Какой наставник? Не нужны мне психологи. Я в долгах, Оль. Мне деньги нужны, а не наставники.

– Я не о психологах говорю, дорогая. Я о другом. Очень важно найти человека, который возьмет тебя за руку и поведет в правильном направлении. Ты потеряна, но в тебе много силы, я это чувствую.

Она говорила спокойно, но в то же время очень твердо. Это заставляло верить ее словам.

– Раз уж на то пошло, тогда откровение за откровением, – продолжала Оля. – Знаю, что сейчас трудно в это поверить, но у меня в жизни тоже был период, когда было туго с деньгами. Только я еще и находилась в другой стране, тоже огромной, тоже сложной, со своим, чужим мне менталитетом. Многие, очень многие считали и считают до сих пор, что в Америке всем рулит мой муж, а я только и занимаюсь тем, что хожу по салонам красоты, делаю ноготочки и выкладываю посты в соцсетях. Сначала меня это жутко обижало, а теперь веселит. Уж я-то знаю, что за всем этим лоском в действительности стоит огромная работа – и внутренняя, и внешняя. Я очень много сил вложила в то, что сейчас имею. Увы, иначе не бывает. Единственный выход, когда надо что-то сделать, – это брать и делать. Такая простая истина, но почему-то так мало людей ей следуют.

На секунду я вновь увидела ту Олю, которую знала десять лет назад: обыкновенную провинциальную девчонку, но всегда мечтающую и мыслящую больше, глобальнее, чем остальные. Помнится, тогда в моде были анкеты: девочки составляли вопросы, записывали разноцветными гелевыми ручками в тетради, блокноты и передавали их друг другу. И хотя вопросы были одинаковыми, мы заполняли эти анкеты с большим удовольствием, иногда прямо во время скучного урока. Тогда это было развлечением, а сейчас я понимаю, что это был важный про-

цесс осознания себя и своих желаний. В наших анкетах всегда был вопрос: «Кем ты хочешь стать?» Красивые девчонки обычно отвечали «парикмахером», «поваром», «фотомodelью», «актрисой». Умные – «юристом», «следователем», «журналистом». Оля всегда писала «великой женщиной».

– О чем задумалась? Твой кофе давно остыл, – она тронула меня за плечо.

– Да так... Ты сейчас очень напоминаешь мне ту девочку, которую я знала десять лет назад.

– Так я и есть та девочка! Просто на десять лет старше!

Мы рассмеялись.

– Лена, поверь: все уже придумано за нас, изобретать велосипед не нужно, нужно уметь им управлять. Но для начала надо сесть на него и поехать. И в нашем маленьком городе можно стать рок-звездой.

Оля показала «козу». У нее так горели глаза! Давно я не видела таких: в них была какая-то притягательная чертовщина.

Она аккуратным жестом показала официанту, что нужно принести счет, и наклонилась близко-близко ко мне, будто планировала рассказать вселенскую тайну.

– Здесь так много свободных ниш и так мало людей, которые что-то делают. Потому что все боятся, и ты это знаешь. Хочешь знать мой жизненный принцип? – Выходить из зоны комфорта и херачить. Уж извини за прямоту. Но по-другому не работает. Этот мир крутит тот, кто по нему идет. Начинать что-то с нуля всегда непросто, я тебя понимаю. Но и работать по найму и каждое утро ехать в ненавистный офис, где ты трудишься за три копейки, – не тот путь, который приведет тебя в нужном направлении. Ты же всегда хотела свое дело? Для этого и существуют наставники, которые могут шаг за шагом привести тебя к успеху. Я уверена, что у тебя в голове куча идей, к которым ты просто боишься подступить. Доверься.

У меня и правда где-то далеко, в тайниках черепной коробки были припрятаны идеи для новых проектов, но я боялась вынимать их оттуда и гнала от себя эти шальные мысли, потому что прекрасно помню, как трудно начинать с нуля. Тем более, когда ты пережила предательство партнера, которому доверяла, как родной сестре. Точно знала, что будет тяжело, потому что я уже начинала однажды.

Это как прыжок с парашютом: в первый раз не так страшно, как во второй. Когда ты еще не знаешь, к чему готовиться, какие чувства придется испытать, все проще. Шаг – падение. А вот когда идешь к рампе повторно и знаешь, что сейчас тебя сойдет с ног воздушный вихрь, ты буквально захлебнешься этим потоком и даже не сможешь дышать – то ли от ужаса, то ли от переполняющего тебя счастья, – вот тогда действительно страшно.

Оля оплатила счет, и мы вышли из кофейни на улицу. Светило солнце, такое молодое, весеннее, жадное. Прохладный ветерок слегка касался кожи. В голове зазвучала песня «Ветер перемен» из фильма нашего детства. Откуда она только взялась? Может, играла с утра в машине на радио?

Эта внеплановая встреча с Ольгой меня очень воодушевила. Я поехала в офис – пришлось выдумать для начальства душераздирающую историю про сломавшуюся на полпути машину и утро, проведенное в шиномонтажной мастерской. Весь оставшийся рабочий день прошел для меня в собственных мыслях: физически я была в офисе, а ментально – где-то далеко-далеко.

Вам знакомо это чувство разочарования, когда твоя интуиция подсказывает, что вот-вот все круто изменится, но жизнь остается прежней? После встречи с Ольгой в моей душе поселилась уверенность, что крутой поворот в сторону лучшей жизни – совсем рядом. Я всеми клеточками ощущала этот трепет, это приятное волнение, это ожидание внезапного счастья. Каждую ночь я засыпала с этим сладким чувством и просыпалась на восходе, до будильника,

предвкушая свой лучший день. Но он не наступал. Все шло по стандартному ненавистному сценарию: офис-дом, офис-дом.

Очередным вечером я вернулась с работы в свою одинокую квартиру. В тот день я чувствовала себя максимально разбитой. Четко осознавала, что так больше не может продолжаться, что я живу какую-то чужую жизнь. Мне хотелось с кем-то поговорить об этом, поделиться мыслями и переживаниями, но некому было даже позвонить или написать.

В ленте соцсетей с каждой фотографии на меня смотрели счастливые, улыбающиеся лица. Каждый второй писал о волшебных изменениях в своей жизни: новых бизнесах, обучении, смене имиджа, рождении детей, запусках новых коллекций, строительстве дома, путешествиях в дальние страны... И если раньше меня это радовало и мотивировало, то сейчас внутри начинало расти раздражение. «Какие вы все успешные, я не могу», – злобно сказала я вслух.

И только собралась было закинуть iPhone куда подальше и устроить себе вечер лени с просмотром (уже в который раз) «Секса в большом городе», как на глаза мне попала реклама:



«Я помогу тебе достичь твоей мечты и стать финансово самостоятельной! Следуй за мной, и у тебя все получится».

«Смелое заявление, однако», – подумалось мне, но любопытство взяло верх, и я перешла по ссылке. Из анонса следовало, что в выходные в Москве пройдет конференция в закрытом клубе предпринимателей. Организаторы подчеркивали, что это первое и последнее мероприятие, посетив которое ты уже никогда не будешь прежним. Хм...

Я задумалась. Внутренний скептик был против этой поездки. «Лена, забудь. Билеты, гостиница, участие в конференции... Ты и так в долгах, тебе надо экономить». Любопытный авантюрист подзуживал: «Тебе давно пора сменить декорации! На людей посмотреть и себя показать. Москва всегда тебя вдохновляла, используй эту возможность!»

Очнулась я, уже когда подтверждала платеж. В выходные лечу в Москву – вдохновляться, а может, круто менять свою жизнь. Хватит бояться, пора действовать!

В субботу я проснулась в странных чувствах: с одной стороны, предвкушала поездку, с другой – ощущала дикий страх, как будто вместо меня внезапно появилась маленькая девочка, которая впервые летит куда-то совсем одна. Я любила Москву, но никогда не представляла себя в ней: мне казалось этот мегаполис схватит меня, пережует и выплюнет. Казалось, Москва мне не по зубам.

Я вызвала такси. Водитель попался на редкость болтливый: начал рассказывать историю о том, как они с мужиками ловили карася на выходных. Но я была не настроена ни с кем говорить и даже не пыталась сделать вид, что мне интересна его болтовня: демонстративно вставила в уши эйрподсы и уставилась в окно. В ушах заиграл Affelays «You're Everywhere». Как символично!

Мы пролетали мимо улиц и домов. Стояла непогода, моросил мелкий дождь, и веранды ресторанов, обычно забитые молодыми бездельниками, пустовали, стулья были перевернуты. По тротуарам изредка пробегали прохожие с зонтиками: черными, пестрыми... Мимо проносились названия улиц: Советская, Ленина, Центральная... Каким же серым и унылым сейчас казался мой любимый город! Я чувствовала, будто бы выросла из него, как из детских фигурных коньков: натянуть-то их еще можно, но они слишком тесны, и в них не получается скользить и летать вперед по замерзшей воде...

Мы взлетели на десять километров над землей, и через полтора часа я оказалась в столице. Здесь все как обычно: пробки, суматоха, много людей. Но я люблю это все – ведь в этом реальная жизнь.

Место проведения конференции я нашла без особого труда. Стильный отель, со вкусом оформленный бизнес-зал, кейтеринг – все как полагается. Но главное – много красивых людей. Я сразу оценила масштаб: все-таки немало знала об организации подобных конференций и столько раз сама прикладывала к этому руку, но, как говорится, Москва – не Россия. Здесь все было на высочайшем уровне. На секунду я даже засомневалась, не слишком ли простенько оделась, но тут ко мне подошла девушка и, широко улыбнувшись, предложила кофе.

– Меня зовут Аня, а вас?

– Лена.

– Очень приятно. Я так долго ждала возможности здесь оказаться! Нам очень повезло.

– Правда?

– О да. Сегодня мы познакомимся с самой основательницей женского клуба предпринимателей Катериной! Это большая удача! Она такой крутой мотиватор! Никто не уйдет сегодня отсюда без новой идеи и заряда на ее воплощение, поверь. Катерина лучше всех в России – да что там в России, в мире – разбирается в женском бизнесе.

Я закусила губу. Мне стало стыдно, что я не знала, о ком идет речь. Прилетела из Саратова, сама не знаю куда!

– А что за женский клуб предпринимателей?

Моя собеседница удивленно вскинула брови.

– Ты приехала сюда и даже не знаешь?! Ну так вот, я тебе скажу так: ты точно не пожалеешь. Этот женский клуб – лучшая площадка для становления бизнесвумен. Катерина – это коуч, наставник, ментор, сенсей – называй, как хочешь. Она дает такие инсайты, от которых сносит крышу!

Если честно, все это звучало довольно сомнительно: моя новая знакомая говорила, словно адепт какой-то секты. Я кисло улыбнулась и кивнула на кресло: мол, кажется, скоро начнется. Мы уселись на свои места, и тут действительно началось.

На сцену выходили разные спикеры. Все они были женщинами – молодыми и не очень, и все выглядели и говорили прекрасно. Они рассказывали о том, как строить бизнес и почему женщине нужно подходить к этому процессу с другим настроем, нежели мужчине. Я и правда была потрясена и той информацией, которую нам доносили спикеры, и ее подачей: в каждой бизнесвумен чувствовалась невероятная сила и смелость, напор и уверенность.

Восемь часов пролетели как одно мгновение. Я исписала полблокнота, галерея iPhone пополнилась снимками. Мне не хотелось упустить ничего. В конце на сцену вышла сама Катерина, основатель клуба. Несмотря на невысокий рост и худощавость, она заполнила собой все пространство конференц-зала. Как она держалась, о чем она говорила и как она говорила... Все это действовало как гипноз. Ее хотелось слушать, ей хотелось верить. И я поверила. Решила во что бы то ни стало попасть к ней на аудиенцию.

Конференция завершилась, но девочки не спешили расходиться: они обменивались контактами, мнениями, эмоциями. Я не упускала из виду Катерину: с ней фотографировались, обнимались, ей пожимали руку. Сердце у меня бешено колотилось, будто бы передо мной была знаменитость, о встрече с которой я мечтала с детства. Я собралась с духом.

– Катерина!

– Да?

– Я в восторге! Спасибо! Это было... невероятно!

– Спасибо...

Она посмотрела на мой бейджик.

– ...Лена.

У основательницы клуба были усталые глаза.

– Катерина, я хочу вступить в ваш клуб.

– С удовольствием примем вас в нашу банду.

– Но... я хочу, чтобы вы были моим личным наставником. Это принципиально для меня. Катерина посмотрела на меня через очки – пронзительно, в самую душу.

– Это будет дорого стоить.

– Я понимаю, и я готова.

– Тогда завтра приступаем. Учтите, без вашего желания и упорства ничего не получится. И еще – назад дороги не будет, деньги я не верну. В первую очередь это плата за мое время – его я ценю больше всех денег мира.

Катерина развернулась на каблуках и пошла вперед. А я осталась стоять с растерянной улыбкой на лице.

Я вернулась в отель и, не раздеваясь, села на кровать. Понемногу начала приходить в себя. В голове начали множиться вопросы: где мне взять такие деньги? Где жить? Мне придется уволиться? Переехать в Москву?

Становилось все страшнее, но я была уверена, что мне это необходимо. Сказала себе вслух: «У меня есть только один вариант – кредит». Большой риск. А если не получится? А если это все обман? Еще вчера я даже не знала, кто такая эта Катерина, а сегодня уже готова влезть в новые долги, только чтобы поработать с ней? В голове крутилось: «Назад дороги не будет». «Идем ва-банк», – сама себе ответила я и приняла окончательное решение.

Привет, новая жизнь.

Еркежан Жолдасова

основатель международной соцсети 24Goals и карьерной платформы Hired Valley

МУЖСКОЙ И ЖЕНСКИЙ СПОСОБЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Мне кажется, разделение методов ведения бизнеса на женский и мужской варианты – вопрос неправильных установок и стереотипов. Например, нас в школе не учили предпринимательству, налогам и финансам, считая это слишком сложными областями. В итоге все знания пришлось получать на практике. Я занимаюсь IT-бизнесом, который традиционно считается мужским. И часто сталкиваюсь с программистами и разработчиками, которые очень удивляются, как женщина может что-то создать в информационных технологиях. Поэтому каждый раз я ломаю все стереотипы. Тут, скорее, вопрос в женской и мужской энергетике. Что такое мужская энергия? Это про выносливость и трудолюбие. И, конечно, в этом ключе я использую мужскую энергетiku. Но и добавляю свою, женскую, что помогает сбалансировать бизнес, а значит, сделать его эффективнее. Поэтому я считаю, что женщина, которая занимается бизнесом, не должна отказываться от мужской энергетики. Вопрос в грамотных пропорциях инь и янь, а также в умении перепрошивать собственные убеждения.

Александра Пинкевич

мужской стилист

О НАСТАВНИЧЕСТВЕ

Наставничество для меня – не просто бизнес. Ментор – это близкий человек, история, которая идет из самой глубины сердца. Он погружается в твою жизнь, в твой бизнес, пропускает все твои боли через себя. И на основании такой фундаментальной духовной близости дает тебе очень четкие советы, показывает направление, в котором ты должен двигаться. И это не просто рекомендации со стороны, а полное участие в твоей жизни. И ты понима-

ешь, что небезразличен наставнику, что ты идешь не один, что твой путь для ментора очень важен. И это придает тебе очень много сил для дальнейшего движения.

Например, я считаю своим главным ментором Катерину. Она разобрала мою личность и направила меня в нужное русло. Похвалила меня за усилия и подсказала, как развить мои сильные качества. Дала мне духовные практики, которые помогли морально и душевно вырасти. Именно Катерина увидела во мне командного игрока и направила мои усилия на общение с людьми. Она увидела, что ключевой момент моей наполненности содержится именно в движении и что я гораздо лучше развиваюсь в паре. И действительно, с людьми и среди людей мои проекты работают гораздо лучше. Позитивно советы моего ментора отражаются и на моем духовном росте. Кроме того, Катерина научила меня очень важной вещи – делегировать то, что у меня самой получается слабо.

Танзиля Гарипова

основатель международной Академии Бизнес-Ассистентов, автор четырех книг, член общественного объединения предпринимателей «Опора России»

О НАСТАВНИЧЕСТВЕ

Я считаю наставничество важным и неперенным слагаемым успеха. Причем мастер может быть не один: для меня, например, очень важны советы мужа, но опыт я перенимаю буквально отовсюду. Главное, чтобы наставник был действительно профессионалом, видел лес за деревьями. Глупо набивать свои шишки и тратить годы жизни на то, что можно понять с помощью специалиста. Гораздо проще и лучше, когда тебя берут за руку и бережно ведут по тому пути, который предназначен именно тебе.

Дневник Бизнес-леди

Привет! Если у тебя в руках эта книга, значит, ты хоть раз задумывалась о создании собственного бизнеса. Я написала ее, чтобы помочь тебе в этом и показать, что даже самая сложная и страшная задача может стать простой и выполнимой, если есть пошаговый план. Но неважно, сколько знаний ты получишь из книг, курсов и тренингов. Важно, сколько из них ты применяешь на практике. Поэтому я даю тебе возможность уже сейчас начать писать свою собственную историю. Ниже ты найдешь задания – я подготовила их специально для тебя. Возьми обычную тетрадь и назови ее дневником бизнес-леди; если тебе удобнее работать на компьютере, то создай документ с аналогичным названием и выполняй задания после каждой главы. Для начала представь себе свою конечную цель. Какой ты будешь, когда создашь свой бизнес? Как будешь себя чувствовать? Ты можешь, как и главная героиня этой книги, вдохновиться чьим-то аккаунтом в соцсетях или историей успешной подруги. Хочешь быть финансово самостоятельной, яркой и уверенной в себе женщиной, хочешь спустя год, собираясь в очередное путешествие, найти свои заметки, прочесть их и понять, что моя книга и о тебе тоже? Станут ли эти заметки дневником бизнес-леди или останутся записями в тетради – зависит только от тебя. Но мы можем пройти этот путь вместе.

Я всегда готова тебе помочь. Можешь обращаться ко мне, если при выполнении задания у тебя возникнут сложности и вопросы.

Я верю в тебя!

Твоя Катерина Гатаулина.

Твоя очередь.

1. Напиши короткую заметку о том, в какой ситуации ты сейчас находишься. Когда наш с тобой план удастся, тебе будет интересно вспомнить о том, с чего ты начинала.

2. Напиши короткую заметку о том, к чему ты стремишься, какого уровня жизни ты хочешь для себя через год, два, пять лет.

3. Что для тебя бизнес? Почему ты хочешь создать свой бизнес?

Ты выполнила задание из предисловия? Если нет, то сейчас – самое время.

Глава вторая

Прокладывая маршрут



Начинать новую жизнь всегда непросто. Мы представляем себе идеальную картинку, как в соцсетях и в популярных мемах: вжух – и новая жизнь. Увы, волшебного «вжуха» не бывает, во взрослой жизни ты делаешь его сам.

Что я хочу сказать о «новой жизни»? Во-первых, это невероятно страшно, а во-вторых – рискованно. Чтобы решиться на глобальные перемены, нужны силы и хоть какая-то уверенность в завтрашнем дне, желательно – наличие крепкого тыла. И если с первым у меня всегда был порядок, то со вторым было гораздо сложнее.

Я не спала всю ночь. Гоняла мысли по кругу, как ту бедную пони с длинной челкой из советского мультика. Под утро, наконец, договорилась сама с собой. Первое: оставаться в Москве я не могла себе позволить. Главная проблема – жилье, снимать квартиру в столице – это большая статья расходов, а с учетом моих долгов перед банком – просто гигантская. Второе: но и оставаться работать по найму до конца своих дней я тоже не могла. Средняя продолжительность жизни в России 72 года. То есть практически половина жизни уже прожита, и прожить вторую, ненавидя каждый свой день, я не хочу. Но уволиться прямо сейчас, в никуда, не могла, ведь моей зарплаты едва хватало, чтобы платить по счетам.

На первое время я начертила себе план: вернуться в Саратов и начать дистанционный коучинг вместе с Катериной и ее женским клубом. Как я поняла, чтобы подняться на новый уровень, мне предстояло пройти целый квест. А еще важно было подумать, что делать с работой. На этот счет пока никаких идей не приходило, только голова разболелась от размышлений. Надеюсь только на помощь зала: думала спросить совета у Катерины или у девочек из бизнес-чата.

Впервые за долгое время мое утро было добрым, несмотря на то, что я задремала только с рассветом. Меня разбудило солнце, которое, заглядывая в щелочку неплотно закрытых блэкаут-штор, довольно нагло коснулось моего лица. Приятно просыпаться, не думая о том, какой «потрясающий» день тебя ждет! Но пора было возвращаться домой. Меня наполняла решимость все изменить, поэтому прямо из аэропорта я поехала в банк, оформила новый кредит и оплатила обучение.

Меня сразу добавили в чат, где были такие же, как и я, – полные надежд и решимости круто поменять свою жизнь. Мы все были очень разные: из разных городов и даже стран, замужние и свободные, с опытом ведения бизнеса и без него. Нас объединяло волнительное ожидание, ведь мы сделали шаг в неизвестность.

В группе было закреплено сообщение: «Не все дойдут до конца». «Только не я», – написала я в ответ.

Мне в личку сразу ответила девушка с ником «Победа»:

– И не я! Надеюсь, у нас все получится! Будем знакомы?

– Победа?

– Интригует?

– Я бы сказала, провоцирует!

– Меня зовут Вика. Нетрудно догадаться.

– Откуда ты? Номер такой необычный.

– Живу сейчас в Лондоне, но родом я с юга России.

– Круто! Всегда мечтала там побывать!

– Где, в Адлере?

– Шутница! В Адлере я была, хотелось бы в Лондон!

– Значит, побываешь! Приглашаю в гости!

– Ловлю на слове! Кстати, почему ты вступила в клуб? Жизнь в Лондоне – это ли не успех?

– Я на жизнь не жалею, у меня все есть. Я переехала в Британию с мужем, ему предложили здесь повышение, так что с достатком у меня все стабильно хорошо. Но, когда мы уезжали из России, мне пришлось оставить работу – я преподавала в школе английский язык.

– Повезло так повезло!

– Да, знание языка, конечно, мне здесь очень пригодилось. Но я устала сидеть дома без дела – хочу перестать зависеть от мужа в финансовом плане. Мало ли, всякое в жизни бывает...

– Это точно. Поверь моему опыту – мне муж после развода оставил кучу долгов. Но могу сказать ему за это спасибо – отчасти из-за этих долгов я здесь. Хочу выйти на новый уровень дохода, чтобы расплатиться по счетам и зажечь по-новому.

– Почему-то уверена, что у тебя все получится. Чувствуется стержень, даже по переписке. Давай поддерживать друг друга, когда будет трудно или что-то непонятно? Я тоже здесь одна, муж постоянно на работе.

– Давай!

Мы еще какое-то время поболтали с Британской Победой, как я прозвала Вику. Выяснилось, что у нее уже есть бизнес-идея: курсы английского для русских эмигрантов в Великобритании. Причем она рассчитывает сразу на премиум-сегмент и хочет работать исключительно с состоятельными бизнесменами и экс-чиновниками. Я даже немного позавидовала Вике: у меня такого четкого понимания, что делать дальше, не было, и мое будущее куда больше походило на Туманный Альбион. Тем не менее после нашей переписки у меня на душе стало теплее – я поняла, что попала в компанию к «своим». Все девочки с курса были заряжены на перемены. Хорошие перемены.

Но, несмотря на весь мой энтузиазм и решимость, страх все равно оставался. У меня, в отличие от Победы, нет мужа, зато есть кредиты. Вот бы поговорить с кем-то, кто уже прошел

курс или наставничество, с тем, у кого получилось... Точно, наставничество! Ведь есть же еще один чат! Как я могла про него забыть!

В этом чате было куда спокойнее: меньше эмоциональной болтовни новичков и больше обсуждений бизнеса. Я листала переписку, размышляя над тем, как и кому мне задать вопросы. И тут мне на глаза попало необычное для наших мест имя – Еркежан Жолдасова. С фотографии профиля на меня смотрела очень юная девушка. Я решила, что ее будет легко найти в соцсетях, и вбила имя в поисковик. Действительно, ее страничка нашлась сразу: оказалось, что Еркежан родом из Казахстана, развивает бизнес в Европе и планирует переезд в Сеул. Красивые снимки из путешествий, на них – молодая стильная и уверенная в себе девушка. А вот, кажется, недавнее фото с дня рождения... 21! Судя по воздушным шарикам в виде цифр на снимке, ей всего 21 год! А вот и истории про ее дело... Оказалось, что у Еркежан свой бизнес, она основательница международной соцсети и карьерной платформы, и у нее множество планов на будущее. Я решила написать ей.

– Привет, увидела твой профиль в чате наставничества и решила, что ты именно тот человек, кто сможет ответить на мои вопросы. Я только что вступила в клуб, и у меня слишком много сомнений, с которыми я уже самостоятельно не справляюсь... Возможно, это странное сообщение, и просить поддержки у совершенно незнакомого человека не очень вежливо, но... Катерина говорила, что клуб для этого и нужен.

– Привет! Катерина абсолютно права. С удовольствием поболтаю с тобой. Созвонимся? У нас, правда, глубокая ночь уже, но я все равно не сплю, режим сбился из-за путешествий.

Мы созвонились по видеосвязи.

– Еще раз привет! Ну рассказывай, что тебя беспокоит?

Я замешкалась. Трудно делиться своими переживаниями. Но подумала: а почему нет? Почему я опять пытаюсь «замолчать» проблему?

– Я боюсь, что у меня ничего не получится... вот так банально. Ведь мне уже не 21, как тебе, и у меня нет права на ошибку.

– Право на ошибку есть у всех! И почему ты думаешь, что успех – это гонка?

– Я сомневаюсь, что наставничество – это панацея...

– Это не панацея. Но могу тебя уверить, что на меня очень положительно повлияло знакомство с Катериной. У нас было несколько максимально продуктивных консультаций, которые помогали найти ответы на глубокие вопросы. На каждом с ней созвоне я чувствовала энергетику большого мегаполиса, масштабных целей и внутренней смелости. Очень быстро полностью поломала абсолютно все мои «неэффективные» стереотипы и мифы про то, что нереально делать бизнес в США и привлекать иностранных инвесторов с их миллионами в свои проекты. Я стала понимать, что любая идея, которая зарождается в моей голове, любое дело, которым занимаюсь, может вырасти до таких масштабов, которые я сама себе представляю.

Очень важно общаться с людьми высокого масштаба мыслей, чей образ жизни мне импонирует. Катерина именно такая. В силу возраста и социальных установок мы все опасаемся неудач. Но не надо бояться, надо доверять людям, у которых уже есть реальный опыт, и действовать.

– А что значит «было несколько консультаций»? Как они проходили?

– Мы обсуждали масштабирование моего бизнеса, привлечение инвестиций и выход на рынок США. Помню, наша первая онлайн-встреча вместо 30 минут длилась часа 2... Я на тот момент запускала свое мобильное приложение, но понимала, что наш рынок – это слишком узко и мне нужно выходить на зарубежные страны. Катерина натолкнула меня на мысль привлекать инвестиции, рассказала и научила, как составлять презентации для инвесторов и каких ошибок стоит избегать. Она познакомила меня с потенциальными инвесторами в Штатах, мы упаковали несколько питч-деков – и вуаля!

– И что, не было страшно?

– Конечно, было! Это ведь мой первый опыт. Но все получилось наилучшим образом. Буквально через пару месяцев я попала в финал на Европейском Саммите стартапов, где и продемонстрировала все свои знания инвесторам из списка Forbes.

– Вот это да!

– Я очень благодарна Катерине за щедрость, с которой она делится знаниями, и за умение доносить важные вещи. Можно и в 21 развивать свое дело за рубежом и привлекать иностранные активы... Ведь каждая идея в нашей голове имеет право на жизнь. Да, идеально гладко ничего не будет. Но в силу возраста или характера, уж не знаю, я всегда думала, что бояться проблем бессмысленно. Сложность в том, что мы воспринимаем проблему как нечто негативное. Так наш мозг реагирует на само слово «проблема». Но если изменить свою реакцию и говорить о том, что перед нами не проблема, а некий вызов или жизненный опыт, через который нужно пройти, то гораздо легче становится воспринимать все, что идет не по плану.

И сомнения бывают у всех, и мысли, что это все не мое, и желание бросить. Катерина говорила, что для этого и существует сообщество единомышленников – чтобы в таких ситуациях поддерживать друг друга.

– Комьюнити...

– Именно! Важно себя окружать единомышленниками и быть открытым к новым людям. Потому что это действительно очень наполняет и помогает не чувствовать себя наедине со своими проблемами или безумными целями.

Знаешь, я стала гораздо увереннее чувствовать свою реализацию в бизнесе, когда решилась на масштабирование. Мне теперь гораздо проще начинать что-то новое. Ведь один раз у меня уже получилось – а значит, получится и во второй, и в третий. Ну, и финансовая часть, конечно, показатель того, что мы занимаемся действительно нужными для людей вещами. Круто делать то, что любишь, и получать за это востребованность.

– Ты любишь свое дело? Это не просто бизнес?

– Многие говорят о том, что бизнес нужно создавать в той сфере, в которой больше всего денег. Но Катерина рассказала, что деньги всегда будут, и их будет всегда много, если делать свое дело хорошо. А делать дело хорошо можно только из любви к своему бизнесу и проектам. Ты уже выбрала сферу для своего бизнеса?

– Пока нет.

– Выбирай то, что нравится. Любовь к своему делу поможет тебе преодолеть сомнения и страхи, но они все равно будут. Они есть у всех.

– А как ты справлялась с ними, когда только начинала?

– Мне кажется, что мы очень много времени и ресурсов тратим на обдумывание. Допустим, «как мне выйти из зоны комфорта или что делать, чтобы побороть какой-то страх?». Я считаю, что самый эффективный способ – это просто действовать. Когда мы что-то делаем своими руками и когда это происходит регулярно, наш мозг понимает, что это не так страшно, как казалось изначально.

Чем больше попыток ты предпримешь, тем выше шанс на успех. Не страшно, если не получится с первой попытки, – ты всегда можешь попробовать снова.

– Спасибо, Еркежан. Даже как-то стыдно стало, что я такая взрослая и такая трусиха...

– Перестань! Ты молодец, что мне написала. Вообще, никогда не зазорно попросить о помощи. Многие боятся этого. Но надо почаще напоминать себе об этом, а то мы, сильные женщины, иногда забываем и тянем на своих плечах слишком много всего. Так что не забывай! Будем помогать друг другу, ни одна встреча в жизни не случайна.

Мы проболтали с Еркежан без малого два часа. Мне стало намного легче, как будто огромный ледяной ком неуверенности и страхов начал таять. Я приняла твердое решение действовать, не обращая внимания на страхи и сомнения. Лед тронулся!

Мое тело присутствовало в офисе, но мысли были совсем в другом космосе. Я делала вид, что жутко занята, – и действительно была занята, но не таблицей в Excel, а чтением чата под кодовым названием «Маршрут к мечте». И вот наконец-то увидела долгожданное сообщение от наставника:



«Приветствую вас! У меня сейчас столько эмоций внутри, что хватит подарить частичку вам всем! Забирайте!

Главная новость: сегодня начинается ваш новый предпринимательский путь! За время обучения вы сможете узнать, как можно запустить свой бизнес-проект и обрести навыки, которые приведут вас к мечте!

Представьте, что это наше недельное автопутешествие по дороге с двусторонним движением: оно требует вашего внимания, преданности делу и желания выйти на новый уровень. Но это будет интересно и захватывающе! Выделите время на выполнение заданий. Иначе не сработает. И да – хватит ждать и откладывать жизнь. Пора действовать!»

Мотивационная задумка наставника удалась: я буквально изнывала от желания скорее начать.



«Первый этап – выбор ниши. Но сделать это можно, только проанализировав свои сильные стороны и выяснив, в чем состоит твоя экспертность.

Ответь себе на три вопроса:

1. Что я умею делать хорошо?
2. В чем я эксперт, что могу делать лучше, чем другие?
3. От чего получаю удовольствие?

Не пренебрегай этим анализом! Важно понимать: эмоциональная составляющая для нас, женщин, ценнее измеримых результатов, которыми оперируют мужчины. Ты, конечно, можешь выбрать любое направление, но скажи честно – сможешь продавать автомобильные шины, если ни черта в этом не смыслишь? Наверное, сможешь. Но много ли шин тебе удастся продать? И будет ли тебе самой интересно этим заниматься?»

«А ведь правда», – подумалось мне. Я попробовала, и мне не понравилось. Да, я умею начислять зарплату и проводить платежи, но мне это совсем не интересно. Если каждый рабочий день – каторга, то зачем тогда этим заниматься? Только ради денег? Хотя... вряд ли, работая в бухгалтерии по найму, я смогу разбогатеть.

И тут я крепко задумалась. Действительно, а в чем моя экспертность? Перебрала все возможные варианты – и мне начало казаться, что, по сути, я ничего не умею. Эти мысли не давали мне покоя.

В чате активно велась переписка, телефон почти раскалился, а я сидела за офисным столом, подперев щеку, и была готова разреваться.

«Присоединюсь к вам завтра», – написала я в чат и хотела уже было отключить уведомления. «Хочешь, поговорим по видеосвязи?» – вдруг предложила наш наставник Катерина.

Откуда она узнала, что мне это было так нужно в тот момент?

Я вышла из опенспейса и села в укромный уголок в конце коридора, рядом с гигантской пальмой в кадке. Кончики листьев пальмы пожелтели и засохли: ее явно забывали вовремя поливать. «Эх, какое растение загубили», – вздохнула я.

– Мне показалось, что ты растеряна.

На экране моего iPhone возникло красивое лицо Катерины.

– Да нет... Хотя не стану обманывать.

– Что-то случилось?

– В последнее время слишком много всего. Я впервые, наверное, настолько остро чувствую свою уязвимость. Не хочу вас разочаровывать, но мне страшно. Боюсь, что не справлюсь. Не знаю, в чем я профессиональнее других, в чем моя экспертиза. А вдруг я тот человек, который ни в чем не эксперт?

– Знаешь, сколько раз я слышала эти слова? Каждый раз. Все девушки, с которыми я работала, их говорили. Но бояться расставаться со старым и начинать новое – это нормально. Не бояться только дураки. Важно помнить, что на месте всего, что уходит из твоей жизни, обязательно появится что-то новое, а вот лучше или хуже оно будет – это уже зависит от тебя. Увы, оставаясь в зоне комфорта, изменить свою жизнь невозможно, поэтому в любом случае придется погружаться в обстоятельства, отличные от тех, к которым ты привыкла. Я уверена, есть задачи, с которыми ты справляешься гораздо круче, чем кто-либо другой. Чем ты занималась до найма?

– У нас с подругой был свой женский клуб. Вроде вашего, но это, скорее, было сообщество по интересам.

– Интересно! И что входило в твои обязанности?

– Я организовывала встречи творческих женщин нашего города, у которых есть амбиции, интересы, помогала им продвигаться, находила площадки...

– У тебя хорошо получалось?

– Да! Наш клуб стал достаточно быстро известен в городе, а потом и в регионе, к нам стали приезжать девушки и женщины из других городов.

И тут меня осенило. Я умею организовывать мероприятия и совсем забыла об этом! Но какие мероприятия здесь организовывать? Делать современные яркие праздники в городе, жители которого чаще проводят поминки, чем свадьбы и юбилеи? И куда уж тут до всяких новомодных гендер-пати или костюмированных квестов «Пираты Карибского моря захватывают бухгалтерию» на корпоративе... Мне представилась моя начальница Маргарита Ивановна, тучная женщина слегка за пятьдесят, в образе Джека Воробья – в шляпе, с дредами, с усами, – и я в голос рассмеялась. На всех торжествах, на которых мне удалось побывать к своим тридцати двум годам, гости развлекались преимущественно тем, что лопали шарики, засовывали карандаши в бутылки, собирали в цветные колготки деньги «на мальчика» и «на девочку» и пытались продать родственникам из Балаково кусок торта по цене Boeing. В общем, грусть-печаль.

Я решила подумать о нишах, в которых могла бы развиваться. Шоурумы одежды? Готовая еда? Гаджеты? А может, сеть кофеен? Я же фанат кофе. Или запустить продюсерский курс? Нет, это все не то. Нужно же что-то уникальное, чего еще никто не придумал, чего нет на рынке!

Моя мама часто шутит, что я рождена для того, чтобы руководить, и даже ими с папой управляла с пеленок. Кроме шуток, я действительно умею руководить – и процессами, и людьми. Но кто мне сказал, что это – мое? Мама? Это просто смешотворно. Если наш первый бизнес так быстро сошел с рельсов, возможно, в этом была моя вина?

– Мне действительно приносит удовольствие организация мероприятий: я люблю людей, люблю режиссировать и продюсировать, аккумулировать вокруг себя энергию и просто обо-

жаю все контролировать. Но я думаю, что для предпринимательства нужен талант или хотя бы соответствующее образование. А у меня ни второго, ни, видимо, первого...

– Предпринимателями нас делает вовсе не это, а особое мышление. Во-первых, постановка целей. Они должны быть конкретные, измеримые, достижимые, актуальные и привязанные к срокам. Это всем известная модель SMART, о которой бизнес-коучи рассказывают уже много лет. Она и правда работает. Во-вторых, мотивация. Ты должна четко понимать, почему ты встала на этот путь. Думаю, здесь не должно быть проблем – мотивации у тебя целый вагон. Ну, и самое важное – энергия. Энергия в бизнесе – это сочетание силы воли, вдохновения, мотивации к достижениям и лидерской харизмы. И знаешь, я вижу, что все это в тебе есть.

А ведь и правда – я всегда была смелая, шла вперед, не боялась заниматься тем, чем не занимался никто до меня. Почему же я сейчас так испугалась? Почему начала обесценивать свой опыт, свои навыки?

– Я согласна – организация мероприятий у меня круто получается. Ведь я даже начала все это из чистого интереса, бесплатно, ради удовольствия и пользы окружающим. Уже и забыла, как мне это нравилось...

– Вот видишь. Можешь переходить к следующему шагу. Здесь придется не только прислушаться к своим внутренним ощущениям, но и углубиться в теорию бизнеса. Жди сообщения с заданием!

После разговора с Катериной мне стало легче, будто я поговорила не только с бизнес-коучем, но и с психотерапевтом. Она передала мне какое-то магическое спокойствие и уверенность, что у меня все получится.

Я пришла с работы и уснула сном младенца. Всю ночь мне снились феи, которые парили над белоснежным ромашковым полем в таких же белоснежных платьях. Это был странный сон без сюжетной линии, без диалогов: эти феи, тоненькие, прозрачные, плавно двигались под нежную умиротворяющую музыку. Не знаю, что значило это сновидение, но оно оставило во мне приятное послевкусие.

Утром я увидела в чате следующее задание:



«Как вы думаете, почему, совершив одни и те же действия, одни люди приходят к успеху, а другие терпят поражение? Дело не в личных качествах человека, который управляет бизнесом, а в рынке, на котором он работает.

Прежде всего, посмотрите на его объемы, на ключевых игроков, на оборот компаний и их отчетность (они размещены в открытом доступе в Интернете). Проведите детальный анализ рынка, чтобы быть уверенными в том, что эта ниша – растущая и деньги на ней есть. Иначе есть риск, что вы будете долго перебирать каналы продаж, бесконечно увеличивать маркетинговый бюджет – и все равно не понимать, почему все идет не так, как вы хотели.

Оценивая рост рынка, нельзя полагаться только на свои внутренние ощущения и интуицию. Вы не экстрасенсы. Главная ваша задача – постараться найти исследования, опубликованные в профильных журналах, бизнес-изданиях, в официальных рейтингах и сводках, изучить отчетность компаний. Воспользуйтесь сервисами наподобие Wordstat и Google Trends, чтобы посмотреть динамику запросов за определенный период времени. Если она растет – отлично, рынок на подъеме.

Узнать обороты крупных игроков и выяснить долю рынка можно через их официальную отчетность, размещенную в Интернете. По ним можно

посчитать долю рынка, поделив объем оборота конкурента на общий объем рынка. Для оценки объема рынка используют анализ через TAM – SAM – SOM – RAM.

TAM (Total Addressable Market) – общий объем целевого рынка. Это максимальная сумма дохода, которую вы можете получить, продавая свой продукт или услугу на конкретном рынке. Таким образом, вы определяете, сколько клиентов хотят получить ваш продукт, учитывая всех клиентов, в том числе тех, которые не могут себе позволить приобрести это. Посчитав этот показатель, вы можете оценить потенциал вашего рынка для роста и масштабирования.

Чтобы понять, как это посчитать, давайте предположим, что вы решили продавать услуги по стрижке кошек и собак на дому (груминг). Вы живете в Москве. Нужно прикинуть, сколько собак и кошек у москвичей. Для этого поищем данные в Интернете. Например, компания Mars Petcare проводит опросы и публикует данные в общем доступе о количестве домашних животных в России и по регионам.

По данным исследования Mars Petcare, в Москве более 3,5 млн кошек и собак. К примеру, 1 % из них будут вашими клиентами 1 раз в месяц. Тогда, если ваш средний чек 2000 руб, максимально возможная ежемесячная выручка будет равна $3,5 \text{ млн} * 1 \% * 2000 \text{ руб} = 70 \text{ млн руб}$. А в год весь московский рынок стрижек кошек и собак на дому составит 840 млн руб ($70 \text{ млн руб} * 12$).

Но у вас же есть еще и расходы на мастера, который будет выезжать на вызов. Предположим, вы ему платите 750 руб. за стрижку, и тогда остается ваша прибыль в 1250 руб. Поэтому ваш рынок можно оценить в $3,5 \text{ млн} * 1 \% * 1250 \text{ руб.} * 12 \text{ мес.} = 525 \text{ млн руб}$.

Чтобы посчитать, какой процент московских хозяев кошек и собак будет пользоваться услугой (в моем случае это 1 % в расчетах выше), я зашла на <https://wordstat.yandex.ru/> и ввела ключевые слова «стрижка кошек», «стрижка собак» по Москве и МСО. Оказалось, что в общей сложности таких запросов поступило примерно 35 000, а это примерно 1 % от общего числа кошек и собак в московских семьях.

SAM (Served/Serviceable Available Market) – доступный объем рынка.

SAM определяет долю от общего рынка (TAM) потребителей, которые готовы и могут купить услугу из схожих с вами категорий бизнеса.

Здесь нужно подумать: кто из клиентов и сколько раз может заказать услугу грумера?

Можно сделать анализ конкурентов, но его мы подробно разберем далее. А пока просто узнаем цены на ваш продукт или услугу, установленную всеми конкурентами в вашем городе, и примерно оценим, сколько клиентов они обслуживают в месяц. Это можно выяснить с помощью обычного телефонного звонка: например, вы интересуетесь уровнем профессионализма сотрудников и хотите узнать, как много животных на стрижку проходит через компанию и как часто они это делают. Все просто. Суммировав выручку всех конкурентов и предполагаемую свою тоже, вы получите показатель SAM.

SOM (Serviceable & Obtainable Market) – реально достижимый объем рынка.

Это объем рынка, который может занять бизнес с учетом имеющейся стратегии, действий конкурентов и конкурентных преимуществ компании.

С учетом того, что вы только начинаете свое дело, то, скорее всего, грумеров у вас в штате немного, и на данный момент в компании работает только 3 человека. Это позволяет вам делать, предположим, по 180 стрижек в месяц (из расчета 3 стрижки в день на каждого грумера в течение 20 рабочих дней). То есть реально достижимый объем рынка – 2160 стрижек в год ($180 \text{ стрижек} \times 12 \text{ мес.}$).

РАМ (Potential Available Market) – потенциальный объем рынка – это глобальный рынок, не ограниченный географией или другими факторами.

В нашем случае это будет весь груминг в России и за ее пределами.

Главное, что вы должны понять из оценки рынка: он не должен быть консолидирован. Если вы понимаете, что он уже поделен между несколькими крупными игроками, значит, вам на нем сейчас делать нечего. Не получится бороться с гигантами. А вот если мы имеем дело с рынком еще не сформированным, но на котором есть крупные игроки, здесь имеет смысл проявиться. Например, видеохостинг YouTube. Эту нишу уже заняли крупные игроки, но они спокойно позволяют прийти новым, потому что весь спрос покрыть нереально. Вы же слышали, что на YouTube на любое видео найдется любитель? Об этом и речь.

И самое главное: узнайте, кто лидеры рынка в вашей нише! Прежде всего, это те, кто кратно превышает вашу собственную финансовую цель или с оборотом выше 1 млрд. Здесь, конечно, все зависит от того, сколько вы хотите зарабатывать. Но я надеюсь, что вы все амбициозные и смелые!»

Я сразу занялась этим вопросом. Мой мозг кипел: это было трудно, но вместе с тем жутко интересно. Главное, я окончательно убедилась, что хочу заниматься организацией мероприятий, и поняла, каких именно – свадеб. Этот рынок наполнен, несмотря на кризисы и сложные времена: люди всегда женились, женятся и будут это делать. Оказалось, что большинство пар хотят сегодня «свадьбу под ключ», когда за все отвечает организатор. И я прекрасно их понимаю: подготовка свадебного торжества – это такой тяжелый процесс!

Помню, как одна моя школьная подруга чуть вовсе не передумала выходить замуж – настолько сложной и хлопотной была подготовка. Они сто раз успели поругаться и с женихом, и с мамой, и с будущей свекровью. Конечно, в такой важный день молодожены не должны думать о том, вовремя ли привезут букет невесты и где посадить дальних родственников. Их задача – спокойно наслаждаться торжеством.

Что ж, выбор сделан – свадебная организация! Недаром все-таки мне сегодня снились белые феи. Я написала Катерине:

– Кажется, теперь я точно знаю, с кем и для кого хочу делать свой проект. Что дальше?

– Ты быстро двигаешься!

– Я пошла ва-банк, у меня нет времени тянуть.

– Не форсируй события. Предлагаю выполнить контрольную проверку и точно определить, нужную ли нишу ты выбрала. Ответь на следующие вопросы «да» или «нет»:

1. Есть ли спрос на эти услуги в регионе?

2. Есть ли конкуренты?

3. Могу ли я получить заявки на услугу в течение 7 дней?

4. Могу ли я масштабировать эту идею?

Если на все вопросы ты ответишь «да», ты на верном пути! Удачи!

Я ответила на все вопросы утвердительно. Сложности возникли только с одним пунктом – привлечением клиентов. Говоря откровенно, вряд ли за 7 дней ко мне набегут толпы молодоженов... Я вообще не очень хорошо представляю себе, где и как искать клиентов. Такого

опыта у меня нет – в женском клубе я всегда считала, что организатор из меня толковый, а вот менеджер по продажам – так себе. И что делать?

– Так, хватит паниковать! – сказала я себе вслух. – У тебя есть наставник, а еще – целый чат с такими же, как и ты. Можно поискать партнершу среди девчонок из клуба. Главное, не останавливаться в самом начале пути.

Между тем задания на сегодня не закончились, хотя мне казалось, что за день я узнала больше, чем за всю предыдущую жизнь. Мне предстоял анализ целевой аудитории. Я знала, чего точно не хочу: делать выкуп невесты и забрасывать их с женихом рисом и мелочью на выходе из ЗАГСа. Нет уж, увольте, оставим такие торжества в 2000-х.

Я глубоко погрузилась в тему. С помощью специального сервиса проанализировала аудиторию по психотипам: выяснилось, что большинство людей принадлежат к типу «консерватор». Они ценят порядок и дисциплину, охотно поддерживают консервативные и популярные в обществе взгляды, боятся хаоса, нарушения традиций, всего нового, неопределенного. Вот они – типичные жители Саратова. Но это не мои люди.

Я хочу работать с теми, кто мечтает о красивом и современном торжестве и не будет на этом экономить. Мои будущие клиенты – новаторы и прагматики, люди, которые, прежде всего, ценят свое время и хотят всего лучшего. А главное – могут себе позволить креативную свадьбу, которая просто не может дешево стоить.

Я воодушевилась, представив, как организовываю свадьбы селебрити – с платьями за миллион долларов, тортами за два, с вертолетами вместо лимузинов и Бейонсе в качестве живого вокала... В реальность меня вернул сигнал о новом сообщении от наставника:



– На очереди следующий важный шаг – анализ конкурентов. Изучить и учесть их ошибки при планировании – дорогого стоит. Ну и, конечно, в этом процессе вы сможете найти свое конкурентное преимущество – то, чем будете выгодно отличаться от коллег на рынке. Есть 3 типа компаний, которые нужно проанализировать.

Первые – мастодонты, крупные международные игроки за пределами России и СНГ. Посмотрите, какие продукты они создают и в какую сторону смотрят, изучи историю их развития. Сейчас это доступно: интервью, подкасты, социальные сети, статьи в профильных журналах.

Дальше переходите к конкурентам поменьше: федеральным игрокам в пределах страны.

Узнайте, каким был их путь. Но, в отличие от международных игроков, с этими вы можете посоревноваться в ближайшем времени, поэтому их история может стать для вас инструкцией к применению. Чем больше подробностей о компании и ее успехе вы найдете, тем понятнее будет ваш путь.

Ну, и на сладкое – ваши прямые конкуренты, региональные игроки. Их опыт максимально релевантен, потому что у вас схожие исходные параметры.

– С первыми двумя понятно, все это есть в Интернете, но где же мне достать информацию про местных? – спросила я.



– Это проще, чем кажется. Вы можете воспользоваться запросами в поисковиках, читать блоги, смотреть отзывы в картах, поискать по хештегам в соцсетях. Ну и, конечно, ничто не заменит личную коммуникацию: поиграйте в Шерлока, поспрашивайте конкурентов, почитайте

отзывы клиентов. Чем меньше город, тем у вас больше прямых источников информации. Там же все знакомы через пару рукопожатий. Вы легко можете узнать в местных ЗАГСах статистику по заявлениям на регистрацию брака. Это даст понимание, сколько потенциальных пар есть в городе. Также без труда узнаете, сколько в среднем у вас стоит сыграть свадьбу. Просто проведите небольшой опрос своих замужних подруг. Главное, запомните, что точно необходимо узнать у конкурентов:

1. Средний чек – на какую сумму в среднем за один раз совершает покупку клиент.
2. Количество продаж – сколько клиентов приобретают товар или услугу за определенное время, чаще всего – за один рабочий день.
3. Выручка – сумма денежных средств, которая поступает в компанию от клиентов.
4. Канал продаж – какие источники трафика приводят клиентов в компанию.
5. Оффер – предложение, которое конкурент делает потенциальному клиенту.
6. Скрипт звонка – схема разговора, по которой менеджер компании общается с клиентом.
7. Обработка возражений – заранее подготовленные ответы на типичные причины отказа потенциальных клиентов.

И запомни самый эффективный способ анализа конкурентов – просто можно стать их клиентом!

Удачи!

Весь день я провела, выполняя задание, – чувствовала себя студенткой выпускного курса за день до сдачи диплома, но такая дисциплина была мне необходима. Я вдохновлялась мировыми агентствами и российскими топами: одни их сайты сами по себе являлись произведением искусства, а какие там были защиты кейсы... Чего только стоят свадьбы мировых селебрити и всяких принцев Брунея. Казалось бы, денег у таких молодоженов много, делай, что хочешь! Но какая же это огромная ответственность – сделать свадьбу, которую будет оценивать весь мир, и как непросто удивить столь искушенных клиентов!

Мне уже начало казаться, что взобраться на этот пьедестал невозможно, ведь он весь занят, и кем! Но дальше меня подстерегало разочарование. Проанализировав свадебный рынок в своем регионе, я и обрадовалась, и расстроилась одновременно. Здесь у меня совсем не было конкурентов в моем сегменте, и это здорово, но... не было и тех, у кого можно было бы перенять опыт.

Среди десятков сайтов российских компаний, которые я просмотрела, особенно выделялась компания «Dream W.». Удачная, на мой взгляд, ассоциация с Dream Works в названии: их фильмы и анимация – это всегда что-то волшебное, яркое, интересное. И зашифрована здесь была, конечно же, свадьба мечты. В это охотно верилось. Сайт – лицо организации, и, взглянув на него, можно было понять, насколько качественно они подходят к делу.

«Вот бы поработать у таких профи!» – подумала я. Можно уволиться, поехать в столицу и устроиться в «Dream W.». Но что, если они не возьмут меня? И это будет логично, потому что у меня нет никакого опыта в этой сфере, а образование – вообще экономическое. Наверняка такие крутые компании берут себе только профи с достойными кейсами. М-да, размечталась, Леночка.

Вечером меня ждал итоговый созвон с наставницей: я должна была рассказать о результатах проделанной работы. Мысль о том, чтобы попробовать поработать с «Dream W.», не давала мне покоя.

– Лена, как твои успехи сегодня?

– Кажется, за сегодняшний день я узнала больше, чем за свои 32 года! Если быть краткой, то я поняла несколько ключевых вещей: вспомнила, что я эксперт в организации мероприятий и что у меня есть навыки для построения бизнеса в этой нише. Поняла, что хочу заниматься именно организацией свадеб, потому что люблю все держать под контролем, люблю людей и хочу делать праздники. Проанализировала рынок и убедилась, что на нем есть деньги и свободные ниши. Посмотрела конкурентам в лицо: восхитилась достижениями топовых мировых и российских агентств, но поняла, что в моем регионе равняться не на кого.

– Хорошо, но вот финал какой-то грустный. А кем из российских топов ты восхитилась? Рассказывай!

– Ой, кажется, сегодня я нашла компанию мечты. Называется «Dream W.». Я, наверное, час залипала на их сайте. Они организовывали торжества такого уровня! На одной их свадьбе жених забирает невесту на вертолете, а на другой молодожены обменивались кольцами прямо в корзине воздушного шара высоко-высоко над землей...

– Круто!

– Я даже не могу представить, сколько нужно идти к таким результатам. Сколько лет потратить... И можно ли их переплунуть. Это «крупная рыба».

– А почему бы тебе не попробовать внедриться к ним и не узнать секреты? Не думала об этом?

– Конечно, думала. Но вряд ли они возьмут в свою команду какую-то девочку из Саратова без опыта работы в этом бизнесе. Наивно думать, что я смогу быть им чем-то полезна. Это не мой уровень.

– Не говори ерунды. Если человек чего-то действительно хочет, он этого добьется. Поверь мне – я сама прошла этот тернистый путь. Когда-нибудь я тебе об этом расскажу.

– Так что же мне делать?

– Я никогда не советую бросаться в омут с головой и увольняться с работы, пока еще нет нового источника дохода. Я за рациональный подход к делу и всегда предостерегаю девушек от опрометчивых поступков. Эйфория может захлестнуть, и это здорово, но нужно оставлять разум холодным. Если, конечно, нет финансовой подушки безопасности...

– Увы...

– Но в твоем случае я бы попробовала «внедриться» в это агентство. Быть может, это твои будущие конкуренты! Во-первых, тебе необходим качественный опыт. Ты же сама убедилась в том, что на региональном рынке тебе не у кого учиться, некем вдохновляться. Во-вторых, переезд в Москву – это выход из зоны комфорта. Как я уже говорила, оставаясь на месте, невозможно выйти на другой уровень. Многие из нас находят тысячи причин что-то не делать: «нет времени», «нет денег», «не умею». Но это же отговорки, самообман. Когда мы говорим такие фразы – мы элементарно ищем повод, чтобы не выходить из комнаты, как писал господин Бродский. Я ни в коем случае не призываю прямо сейчас бежать и писать заявление на увольнение. Уходить, громко хлопнув дверью, можно только тогда, когда тебе есть куда идти.

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.