

**ХОЧУ
СВОЙ**

БИЗНЕС

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
ЗА 72 ЧАСА**

АРТЕМ ВАХРУШЕВ

МИОО

Артем Владимирович Вахрушев
Хочу свой бизнес.
Предприниматель за 72 часа
Серия «МИФ Бизнес»
Серия «Российский бизнес (МИФ)»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69189529

Артем Вахрушев. Хочу свой бизнес. Предприниматель за 72 часа:

Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2023

ISBN 9785001958710

Аннотация

Артем Вахрушев, успешный предприниматель и бизнес-тренер, делится своим опытом создания компаний с нуля. Руководствуясь этой книгой, вы сможете создать подробный бизнес-план и шаг за шагом претворить свою мечту в жизнь, оставив работу по найму.

Прежде чем открыть свое дело, нужно «семь раз отмерить»: просчитать до деталей будущий бизнес. Артем Вахрушев подробно описал процесс по шагам. Этот процесс универсален и позволяет не наделать ошибок на старте.

Вы сможете определиться с собственными финансовыми целями, сгенерируете полноценную бизнес-идею, поймете, что и

кому будете продавать, просчитаете начальные вложения, риски, расходы и доходы. Кроме того, набросаете структуру своей организации, направления маркетинга. Все это позволит вам создать полноценный бизнес-план и при необходимости привлечь инвесторов или партнеров.

Останется лишь зарегистрировать компанию и приступить к воплощению мечты.

От автора

Это руководство к действию, пошаговая инструкция по основным этапам создания собственного дела. С ней вы будете готовы к запуску/перезапуску своего бизнеса (с высокой вероятностью – уже в процессе чтения). Чтобы изучить все материалы, заполнить все рабочие таблицы, выполнить все задания и запустить свой бизнес по моей методике, в среднем нужно всего 72 часа. Если не спать и не есть, то это трое суток, но я рекомендую придерживаться принципа «Одна неделя – одна глава». Итого девять недель.

Для кого книга

Для тех, кто хочет уйти из найма и работать на себя.

Для всех, кто хочет начать собственное дело, но пока не имеет ни идей, ни релевантного практического опыта.

Содержание

Игорь Манн. Предисловие	6
От автора	8
Глава 1. Формируем у себя мышление предпринимателя	16
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Артем Вахрушев Хочу свой бизнес. Предприниматель за 72 часа

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Вахрушев Артем Владимирович, 2023

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2023

* * *

*Посвящаю моей семье. Вы самое главное и
важное, что есть у меня в этой жизни.*

Люблю всех

Игорь Манн. Предисловие

Начну с фразы, которую часто использую в рецензиях на прочитанные книги: «Люблю я книги практиков...» Даже если ты что-то уже знаешь, читал, пережил, история автора всегда отзовется в твоём сердце: «Точно, точно!»

Предпринимательство – модная тема. Но более простым оно не становится: растёт конкуренция, свободных ниш мало, потребителей все меньше, и они все беднее...

Именно поэтому книга Артема Вахрушева обязательна к прочтению тем, кто думает о своём деле.

Я прочитал книгу в рукописи и скажу так: я избежал бы многих ошибок, если бы она попала мне в руки раньше.

Никто не даст вам гарантии, что, прочитав эту книгу, вы станете «царем горы». Но вы точно не наступите на типичные грабли предпринимателя, которые Артем так хорошо описал, основываясь на своём опыте.

Я во многом согласен с Артемом (я создавал 14 бизнесов, половину закрыл), но не соглашусь, что предпринимателем может стать каждый.

Увы, это не всем по плечу.

Но если вы решились стать предпринимателем, то поступайте так, как советует Артем. Девять глав – девять недель, – и вы «прокачаны и прошарены».

Ну а если хотите очень быстро, то девять глав – девять

дней – и вперед!

И пусть эта книга будет вашим оберегом.

Как и другие максимально полезные книги издательства МИФ.

Игорь Манн

От автора

Предприниматель – это профессия. И, как и любая профессия, предпринимательство предполагает определенный набор компетенций. Человек бизнеса должен уметь:

- оперативно находить ресурсы (время, желание, энергию, деньги) для запуска собственного проекта;
- генерировать бизнес-идеи и проверять их на прочность;
- составлять бизнес-модели;
- управлять проектами;
- управлять финансами, ориентироваться в бухгалтерском учете и налогообложении;
- уметь организовать маркетинг и продажи в своей компании;
- составлять бизнес-планы и уметь презентовать их;
- проектировать свою организацию и бизнес-процессы в ней, автоматизировать их;
- уметь общаться с клиентами, сотрудниками, партнерами, инвесторами, в том числе решать конфликтные ситуации.

При этом у предпринимателя нет времени месяцами получать знания (часть из которых никогда не пригодится). Необходимо быстро и эффективно переходить к конкрет-

ным действиям, иначе бизнес-идею реализует кто-то другой.

Я считаю, что предпринимателем может стать каждый, и я сам тому прямое подтверждение (об этом позже).

Есть два основных пути.

Путь первый. Довести себя до ручки и попробовать выпутаться

Например, найти нелюбимую работу или создать нелюбимый бизнес. Много трудиться (желательно часов по четырнадцать в день – и, естественно, без выходных), невзлюбить свою деятельность и жизнь, но продолжать заниматься ею. Довести себя до хронической усталости и срыва, психануть, все бросить, уволиться, остаться без средств к существованию и с расшатанной нервной системой. Зарегистрировать компанию и начать действовать в условиях полной неопределенности. Весело, но нервно и рискованно. Есть риск загнать себя на самое дно эмоциональной ямы.

Путь второй. Следовать инструкции и изменить свою жизнь

Осознаём необходимость перемен. Читаем эту книгу. Делаем определенные шаги. Скучно, но надежно и предсказуемо.

Чаще всего люди ходят на нелюбимую работу, мечтают все изменить, потребляют множество информации по предпринимательству, личной эффективности и прокрастинации

и... ничего не меняют в своей жизни.

Я предлагаю другой вариант. Бросайте то, что делает вас несчастным (не приносит ни денег, ни удовольствия). Но этот прыжок в океан предпринимательства должен быть подготовленным. Поэтому потерпите еще немного, пока читаете мою книгу, и прыгайте!

Конечно, найти мотивацию, чтобы изменить свою жизнь, непросто. Признаемся себе, что многие из нас лентяи и при этом не очень хорошо организованы. По крайней мере, я точно. Поэтому я и написал эту книгу, в том числе для себя. А еще для тех, кто находится в одной из нижеописанных стадий:

- вы мечтаете расстаться с наемной работой и открыть собственный бизнес, чтобы зависеть только от себя и зарабатывать больше, но не знаете, с чего начать;
- у вас есть мечта, идея для собственного дела, но не хватает сил и энергии, чтобы перейти к действиям, или же вам просто страшно;
- вы не так давно открыли свой бизнес, но чувствуете, что для его продолжения ваших компетенций недостаточно;
- вы опытный предприниматель, но решили реализовать новую идею;
- ваш бизнес в кризисе и требует перезапуска.

На старте небольшого дела нередко не хватает времени, чтобы изучать бизнес-технологии. Часто кажется, что они придуманы для крупных бизнесменов, предпринимателей, а для открытия маленькой пекарни или магазина в интернете они не нужны. Ну что там сложного? Затем возникает множество вопросов, не учтенных в начале (например, не проработаны точки контакта с потенциальными клиентами), или срабатывают «мины замедленного действия» (например, неправильно установлены цены без учета полного перечня ваших расходов).

Или вы начали свое дело когда-то давно, все сделали «на коленке», а теперь ваш бизнес дает сбои. Или вы осознали, что на реализуемой вами идее не заработать столько, сколько хочется, она вам надоела. Вы устали от этого направления и хотите чего-то нового. Но вы погрязли в операционной рутине и боитесь даже подумать о том, чтобы изменить ситуацию.

И в каждом из этих случаев мы начинаем судорожно потреблять терабайты информации. Смотреть видео, слушать подкасты, читать множество книг и статей, советоваться с товарищами и «гуру». Особо отчаявшиеся даже идут получать высшее экономическое образование. Кажется, что чем больше знаний мы потребляем, тем надежнее становятся наши компетенции. Но предпринимателю прежде всего нужны навыки. И главный из них – быстро находить необходимое знание, перерабатывать его и превращать... в навык.

Предпринимательство – в первую очередь умения и на-

выки, образ мышления. При этом знания, несомненно, нужны. Пройдя свой путь предпринимателя, я решил облегчить часть вашей дороги и дать вам оптимальный набор знаний (подкрепленных множеством примеров из собственного опыта), чтобы помочь превратить их в базовый набор ваших компетенций, навыков предпринимателя. Эта книга – набор кейсов и примеров из моей десятилетней практики. Она о том, как эффективно и быстро пройти путь от идеи бизнеса до его реализации и перевода в режим текущей нормальной работы.

Книга включает девять глав. Каждая описывает одну бизнес-технологию (знание), оперативно овладев которой вы сформируете умение, а лучше навык применения и создадите или усилите одну из своих предпринимательских компетенций.

Это руководство к действию, пошаговая инструкция по основным этапам создания собственного дела. С ней вы будете готовы к запуску / перезапуску своего бизнеса (с высокой вероятностью – уже в процессе чтения). Чтобы изучить все материалы, заполнить все рабочие таблицы, выполнить все задания и запустить свой бизнес по моей методике, в среднем нужно всего 72 часа. Если не спать и не есть, то это трое суток, но я рекомендую придерживаться принципа «Одна неделя – одна глава». Итого девять недель.

Вы получите:

- оптимальный набор знаний, необходимых предпринимателю на старте бизнеса, при преодолении кризисной ситуации, перезапуске проекта;
- набор приемов и примеров из реального предпринимательского опыта, которые актуальны до сих пор и которые вы можете применять уже в процессе чтения;
- возможность не просто получить знания о ведении своего дела, а сразу перейти к формированию умений и навыков (выполняя задания);
- шанс за девять недель сформировать основные компетенции, необходимые предпринимателю;
- помощь в преодолении прокрастинации и быстром запуске / перезапуске собственного бизнес-проекта.

Как пользоваться книгой?

Каждая глава состоит из теории, домашних заданий (в том числе таблиц для заполнения), списка рекомендованной литературы. Также настоятельно рекомендуется пользоваться видеоконтентом и рабочей тетрадью по ссылке ниже (потребуется регистрация).



Рабочую тетрадь и видеоматериалы можно найти по ссылке: <http://profpred.com/>

Алгоритм действий таков.

1. Читаем главу (1 глава – 1 неделя, последовательно¹).
2. Выполняем домашние задания.
3. Смотрим видеоматериалы, заполняем рабочую тетрадь.
4. При необходимости читаем рекомендованную литературу.
5. Переходим к следующей главе.

Результат

¹ Моя рекомендация – начните с [первой главы](#) (даже если вам кажется, что вы всё про это знаете) и погружайтесь постепенно, иначе есть большая вероятность, что, перейдя сразу к «тяжелым» главам, ваш мозг начнет бастовать, и вы забуксуете. Не торопитесь сразу же перелистывать первые главы и начинать выстраивать оргструктуру компании или писать бизнес-план, двигайтесь последовательно.

Вы завершите seed-стадию² вашего бизнес-проекта и сможете сделать первую продажу, то есть запустить / перезапустить ваш бизнес.

Следуйте инструкциям – и через девять недель вы увидите радикальные изменения в себе, своем деле и своей жизни. Чтобы что-то сделать, необходимо начать! Действуйте!

² Посевная, подготовительная стадия проекта.

Глава 1. Формируем у себя мышление предпринимателя

- Все ли могут открыть собственный бизнес? Да еще в наше непростое время?
- Где взять время, желание, энергию, деньги?
- Как оценить риски?
- Какая команда нам может понадобиться?

До сих пор существует стереотип, что предприниматель – это торговец, причем обязательно «коммерс» с рынка, который за деньги готов продать родную мать. А еще мы часто слышим фразу: «Я по психотипу меланхолик (сангвиник, холерик...) и сова (или жаворонок), поэтому предпринимателем мне не быть».

Можно, конечно, пройти тест на склонность к предпринимательской деятельности. Но отрицательные результаты теста, как и мнение окружения, – еще не приговор. Вынужденные предприниматели тоже могут добиться успеха в бизнесе. По результатам проведенных мною опросов 47% респондентов готовы начать предпринимательскую деятельность, если «жизнь заставит».

И если она вас уже заставляет, то в первую очередь нужно изменить мышление: отныне вы сами определяете свое будущее.

Недавно мы с женой вспоминали начало нашей предпринимательской деятельности. Для нее это 2003 год, когда мы открыли первую компанию, для меня это конец 2008-го – начало 2009-го, когда я был вынужден стать предпринимателем. Да-да, именно вынужден! Хотя у меня уже были опыт и пара работающих небольших бизнесов, сам я продолжал трудиться по найму директором филиала аудиторской компании. Но вот наступает 2008-й. Цена на нефть падает, мы ждем второго ребенка, покупаем квартиру в Москве (естественно, в кредит), открываем второй офис туристической компании... И тут фирма, в которой я тружусь, закрывается в течение 48 часов. И я остаюсь со 120 заключенными контрактами, с полным штатом сотрудников, но без денег (предоплаты получены, деньги отправлены в Москву). Выбор невелик: либо заявить на весь Архангельск, что мы не способны выполнять свои обязательства, либо взвалить это на себя лично. Мы выбрали второе и стали вынужденными предпринимателями.

Итак, пройдя тестирование или проанализировав, чем бы вы хотели заниматься, какими компетенциями обладаете и каких вам не хватает, вы решили запустить свой бизнес. Многие первым делом регистрируют ООО (нередко не понимая разницы между юридическим лицом и индивидуальным предпринимателем, но об этом мы поговорим позже, в [главе 7](#)), заказывают печать, снимают офис и закатывают

банкет. 99% таких компаний закрываются в течение года со словами: «В этой стране (городе / селе / районе) в это сложное время (кризис / эпидемия / геополитическая ситуация) невозможно делать бизнес. Мешают налоги / коррупция / бандиты».

Однако есть другой путь. Он сложнее, но и вероятность положительного результата выше. В нем семь шагов (помимо формирования необходимого набора навыков и компетенций).

1. Формируем рейтинг личных приоритетов и используем его для принятия важных решений и планирования своей жизни и бизнеса.
2. Повышаем личную эффективность.
3. Преодолеваем лень и прокрастинацию.
4. Анализируем ситуацию и формулируем бизнес-цель (проект).
5. Ищем источники энергии.
6. Ищем деньги на проект.
7. Оцениваем риски, предполагаем, какая понадобится команда, восполняем главные пробелы в знаниях.

И наконец, запускаем бизнес.

Шаг 1. Сверяем любое решение с вашими жизненными приоритетами

Без понимания своих приоритетов можно долго топтаться на месте или уйти совершенно не туда. Но для начала собственные решения нужно визуализировать. Приемов и способов множество, но основа одна и та же: сформулировать и составить рейтинг.

Если вы не знаете, как быстро сформулировать свои жизненные приоритеты исходя из ваших ценностей, можно обратиться к методике Милтона Рокича (она есть в Сети). Американский психолог сформулировал восемнадцать терминальных ценностей, которые касаются целей индивидуального существования, и восемнадцать инструментальных, которые связаны с образом действий и достижением целей. Брать свои приоритеты можно из обоих списков.

Однако мне определять приоритеты исходя из 36 позиций сложно. Поэтому для себя я сгруппировал ценности Рокича в семь укрупненных приоритетов и назвал по первым буквам «ЗУСИИИДА». Понятно, что аббревиатура условна, но эту иерархию легко запомнить.

- **Здоровье:** здоровье (физическое и психическое), самоконтроль (сдержанность, самодисциплина).
- **Ум:** познание (возможность расширения своего образо-

вания, кругозора, общей культуры, интеллектуальное развитие), эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе), широта взглядов (умение понять чужую точку зрения, уважать иные вкусы, обычаи, привычки), образованность (широта знаний, высокая общая культура).

- Семья: счастливая семейная жизнь.
- Интерес: интересная работа, удовольствия (жизнь, полная удовольствий, развлечений, приятного проведения времени).
- Независимость: свобода как независимость в поступках и действиях, самостоятельность как независимость в суждениях и оценках, уверенность в себе (свобода от внутренних противоречий, сомнений), смелость в отстаивании своего мнения, своих взглядов, независимость (способность действовать самостоятельно, решительно).
- Достаток: материально обеспеченная жизнь (отсутствие финансовых затруднений).
- Авторитет: общественное признание (уважение окружающих, коллектива, товарищей по работе).

Это мое личное ранжирование. И именно на него я ориентируюсь, когда, например, принимаю решение об участии в новом проекте или какой-либо поездке.

Ранжирование приоритетов помогает принимать решения, которые меняют вашу жизнь. Например, вам предлагают новый бизнес-проект, который потребует немедленно-

го отъезда в Сингапур и на котором вы гарантированно заработаете 10 миллионов долларов в год (то есть измените свою жизнь в материальном плане радикально). Вроде бы все очень привлекательно! Конечно, надо соглашаться!

Но по моим приоритетам это не так (табл. 1.1).

Таблица 1.1. Мои приоритеты

Приоритет	Факторы влияния	Эффект
Здоровье	Другой климат (жарко и влажно), другой часовой пояс	-
Ум	Я буду вынужден заниматься только бизнесом; диссертацию и книгу придется, скорее всего, забросить. Но смогу подтянуть английский, начать учить китайский	+/-
Семья	Не смогу общаться с женой и детьми ежедневно, видеть остальных членов семьи раз в неделю. А как же мамыны воскресные пирожки в деревне?	-
Интерес	Новый проект — это интересно, новая страна — это интересно	+
Независимость	Буду ограничен в перемещениях и во времени	-
Достаток	Повышается	+
Авторитет	Пока неясно	-

Вывод: приоритетность по моим главным позициям низкая, мне надо очень сильно подумать, прежде чем принимать решение. Скорее всего, нет! Как вариант – если решится во-

прос с переездом семьи (жена, дети), можно будет порассуждать дальше.

Шаг 2. Повышаем личную эффективность

На самом деле вы уже начали это делать, работая с ценностями и приоритетами. Это один из самых сложных, но и самых эффективных приемов повышения личной эффективности.

Теперь нужно высвободить некоторое количество времени ежедневно и наполнить его новым содержанием. Попробуем разгрести ваш плотный график (в котором, естественно, нет ни одной свободной минуты, чтобы сесть и подумать о будущем, целях, новом бизнес-проекте) с помощью простых приемов.

Хронометраж, или фотография рабочего дня

Есть известная предпринимательская поговорка: что нельзя измерить, то нельзя улучшить. Поэтому в течение недели фиксируем весь процесс своей жизнедеятельности. Основная задача – выявление так называемых пожирателей времени. Отвлеклись на звонок – фиксируем. Застрали в пробке – фиксируем. Зависли в соцсетях – фиксируем. Главное – честно записывать все (даже незначительные) события.

Через неделю появятся первые результаты, но можно еще пару недель продолжать. В качестве примера привожу отчет

одного из моих клиентов, которых я консультирую по личной эффективности (табл. 1.2).

Таблица 1.2. Пожиратели времени и борьба с ними

Пожиратель	Результат за неделю	Стратегия борьбы
Дорога	10 часов	Смена рабочего графика: с утра спортзал вместо пробки (или идем пешком, едем на велосипеде), работа дома. Смена работы?
Социальные сети	10 часов	Чтобы не заходить «случайно», выйти из всех социальных сетей на всех устройствах, удалить приложения, «забыть» пароли. То есть вход только через скачивание
Звонки (бесполезные)	5 часов	Отвечаем только в перерывах, 80% — бесполезны
Звонки (от мамы)	5 часов	Договориться на конкретное время созвона, если нет ничего срочного
Ты не занят? Отвлеку на минуточку?	5 часов	Правильный ответ: «Да, занят». Надеть наушники, убрать социальные сети и телефон на время выполнения задачи
А что в выходные делаешь? Мне тут две доски прибить надо...	2 дня	Правильный ответ: «Жаль, но занят». Планируйте выходные заранее

Уже в ходе хронометража вы начнете экономить свое время, потому что автоматически станете меньше отвлекаться на посторонние дела.

Борьба с пожирателями

Итак, пожиратели обозначены. Понятно, сколько времени они крадут. Не все они наши лютые враги. Некоторые неизбежны (например, логистика). Некоторых мы любим (маму, жену, детей). Поэтому давайте без радикальных решений, если только дело не касается соцсетей или сериалов.

Против каждого пожирателя необходимо применять различные тактики. Первая – научитесь говорить «нет» («Могу тебя отвлечь? – Нет!»). Вторая тактика – умение говорить «да» («Ты занят? – Да!»). Самый сложный пожиратель времени – семья, необходимо договариваться. Например, моя семья знает, что с понедельника по четверг с 9 до 12 часов я дома, но работаю и ко мне можно обращаться только в экстренном случае.

Кстати, сейчас мы поговорим о том, как за три часа работы успевать столько, сколько обычный человек делает за восемь.

Применение техники Pomodoro

Все достаточно просто:

1. Планируете задачи на три часа.
2. Заводите таймер (у создателя техники он был в виде помидора, отсюда и название) на 25 минут, предварительно «убив» всех пожирателей.
3. 25 минут, не отвлекаясь (мне помогает Моцарт в наушниках), работаете над конкретной задачей.
4. Как только звенит будильник, встаете и меняете на пять минут активность (гигиена, вода, физические упражнения, чмокнуть жену или детей).
5. Как только вновь звенит будильник, садимся и работаем.

И так 3–4 дня в неделю по 3–6 часов в день (через три часа большой перерыв). Главное – не отравиться помидорами. Состояние искусственного аврала, в которое вы со временем научите себя погружать, должно быть строго дозировано, иначе оно негативно влияет на психику.

Поедание лягушек

А вот уничтожение маленьких, но неприятных дел-лягушек всегда положительно влияет на психику. Чтобы они не превратились в нерешаемых огромных жаб, необходимо поутру, часов в шесть, съесть одну маленькую и противную и весь день ходить довольным. А если серьезно, то маленькое неприятное дело можно заменить небольшим и самым важным.

Например, сейчас 6:30 утра. Я заканчиваю необходимую страницу текста для этой книги, потому что у меня на всю рукопись отведено лишь два месяца. И что бы потом ни происходило с моим графиком в течение дня, самую важную лягушку я уже съел.

Но чтобы встать рано, лечь нужно тоже рано. Об этом мы поговорим в разделе, посвященном поиску источников энергии для жизни и бизнеса. А сейчас немного про лень и прокрастинацию.

Шаг 3. Боремся с прокрастинацией

Кому из нас не приходилось откладывать дела? Причем изо дня в день, переписывая / меняя даты в электронном календаре, планы на неделю, месяц, год... А потом под бой новогодних курантов клясться себе, что в следующем году все будет иначе... Мы все великие прокрастинаторы и лентяи. Это природные программы, но с ними можно и нужно бороться.

Начнем с того, что лени не существует. Ведь никому же не лень засесть часика на четыре в соцсетях или полежать с книгой (уже неплохо) на диване. Просто мы часто не можем найти правильные внутренние мотивы и эффективные внешние стимулы.

А теперь несколько практических приемов, помогающих прокачать силу воли и победить прокрастинацию.

Физические упражнения

Физические упражнения базово раскачивают лобные доли мозга, заведующие сознательными действиями. Мне эта установка очень помогает. Если мне лень, я начинаю отжиматься. Потом отжиматься в шесть утра. Потом отжиматься в шесть утра до написания страницы текста. Надеюсь, логика ясна.

Публичные обещания

Стыд перед другими иногда работает лучше всего. Здесь главное – подобрать людей, перед которыми вам действительно будет неудобно опростоволоситься.

Год = 12 недель

Этот принцип помогает настроиться на совершенно другой ритм. Обычно мы планируем свой следующий год под елкой, пишем кучу задач и целей. Потом проходят январь (Новый год, Рождество, старый Новый год, Татьянин день), февраль (День святого Валентина, 23 Февраля), март (хватит и 8 Марта). И вот прошла четверть (!) года, а мы еще не приступили ни к одной задаче. Теперь новая психологическая установка – у нас год составляет всего двенадцать недель, то есть три месяца. Поставили задачи, спланировали деятельность, вошли в состояние искусственного аврала и через три месяца празднуем наступление «нового года». Подарок себе

обязателен. Например, неделя отпуска. Кстати, правильная организация отдыха (ежедневного, еженедельного и ежегодного) – тоже приемы повышения личной эффективности.

Приемов борьбы с ленью множество. Внедрите эти три, и вы уже на голову обойдете 95% вашего окружения.

Шаг 4. Анализируем ситуацию и формулируем бизнес-цель

Ну вот, вы разгребли авгиевы конюшни нерешенных дел. Бежите эффективнее, чем 95% людей вокруг. А теперь вопрос: куда бежим? Я сейчас, естественно, про бизнес. Попробуем сформулировать нашу бизнес-цель.

Итак, цель. Очень много информации о целеполагании: как сформулировать, для чего нужна, smart- и star-технологии. Но есть простая форма (табл. 1.3), заполнив которую вы сможете четко представить свою дальнейшую жизнь.

Таблица 1.3. Формулирование бизнес-цели

Ваша идея		
Когда начинаем?		
Когда хотим увидеть результаты?		
Доход	Выручка, руб.	
	Прибыль, руб.	
Персонал	Количество, чел.	
	Зароботная плата, руб./чел.	
Клиент	База, чел.	
	Конверсия, %	
Социальная ответственность	Налоги, руб. в год	
	За державу обидно (буду сажать деревья)	

Всего 11 строк – казалось бы, что тут сложного. Но пока не сформируется навык заполнения, может быть непросто. В качестве примера прилагаю заполненную мной форму (табл. 1.4).

**Таблица 1.4. Бизнес-цель:
пример заполнения формы**

Ваша идея	Запуск собственной IT-компании	
Когда начинаем?	1 февраля 2023 года	
Когда хотим увидеть результаты?	Выход из seed-стадии — 30 августа 2023 года Первые коммерческие продажи — 1 сентября 2023 года Выход на самоокупаемость — 1 декабря 2023 года Выход на плановую прибыль — 1 марта 2024 года	
Доход	Выручка, млн руб.	24
	Прибыль, млн руб.	12
Персонал	Количество, чел.	10
	Зароботная плата, тыс. руб./чел.	50
Клиент	База, тыс. чел.	20
	Конверсия, %	10
Социальная ответственность	Налоги, млн руб. в год	3,8
	Повышение уровня человеческого капитала в Архангельской области	

Кстати, в процессе написания книги я начинаю готовить новый проект, к которому (наряду с другими) буду периодически обращаться. И вот моя бизнес-цель: открыть IT-компанию³. Я даю публичное обещание работать над этим проектом. Посмотрим, поможет или нет.

Перед тем как вы начнете свой проект, полезно ответить еще на два вопроса, которые в 99% случаев вводят людей в ступор.

- Сколько хотите заработать? Мы на него уже ответили.
- На что потратите деньги? Обычно все заканчивается на уровне «машина, квартира и шуба жене (себе)». Заполня-ем следующую таблицу (табл. 1.5). Крайне важно понимать, сколько денег и для каких целей вам необходимо.

³ Почему именно IT-компания? Во-первых, мне это интересно. Во-вторых, это актуально в настоящее время (пишу книгу во второй половине 2022 года), а значит, может быть прибыльно. В-третьих, у меня есть прототипы того, что мы собираемся делать, то есть понятно, с чего начать.

Таблица 1.5. Форма для распределения расходов

Статьи расходов	через год	через 5 лет	через 10 лет	через 15 лет	через 20 лет	через 30 лет
Недвижимость						
Машина						
Яхта						
Семья						
Саморазвитие						
Образование						
Увлечения						
Здоровье						

Возможно, ответив на эти два вопроса, вы примете решение, что не готовы менять свое время на ту прибыль, которую может генерировать ваш бизнес.

Итак, заполняем. Горизонт я беру достаточно серьезный – 30 лет. Задумывать бизнес менее чем на 7–10 лет мне не особенно интересно. Пробуем.

Заполнили? А теперь порассуждаем, что же такое богатство.

Сразу скажу: я не против денег. И сейчас вы не услышите рассуждений на тему «Не в деньгах счастье». Они должны быть, и их трата должна приносить пользу и удовольствие.

Часто на вопрос «Сколько хочешь заработать?» человек отвечает: «Миллион долларов». Именно эта сумма стала эталоном, символом богатства, хотя на сегодняшний день она безнадежно устарела. Но люди продолжают мечтать стереотипно. Что такое миллион долларов в современной действительности? Одна хорошая квартира, пара приличных машин и немного наличности на счете. Это и есть богатство? Наверное, нет.

Тогда что считать богатством? Сколько денег должно быть у человека, чтобы он мог сказать: «Я богат»? Или сколько должны стоить его активы, или каков оборот его компании, или есть ли у него возможность полететь в космос, восстановить монастырь, усыновить и вырастить пятьдесят детей? Может быть, дело вообще не в количестве денег? Постарайтесь заглянуть за ширму под условным названием «миллион долларов», которую мы ошибочно принимаем за конечную цель, иногда даже всей жизни, и ответьте себе на вопрос:

«Для чего мне нужны эти (какие? сколько?) деньги?» В этом вам поможет упражнение по планированию своей жизни на тридцать лет вперед. Ведь те активы, о которых вы мечтали, стоят денег. Более того, вы увидите, на каком этапе (через пять, десять лет) вам понадобится именно миллион долларов, а на каком – 10 миллионов. А может быть, поймете, что они вам не нужны и ни к чему сейчас тратить свою жизнь на их зарабатывание. Попробуем вместе сформулировать, что такое богатство. Как вам такой вариант?

Богатство – это способность осознавать свои желания и иметь возможность их своевременно и в полной мере удовлетворять.

Несомненно, есть базовый уровень активов, в том числе не только квартира, но и хорошее образование детей, и увлечения. Он у каждого свой. Отойдите от стандартной схемы «квартира, машина, счет в банке», формируйте свою жизнь, свои приоритеты сами. Мы склонны откладывать некоторые задачи (порой самые важные) на потом: «Вот куплю квартиру – и обязательно поеду в отпуск с семьей, а сейчас надо работать по 14 часов в сутки, пусть моих детей воспитывает няня». И через десять лет в вашей красивой дорогой квартире живут дети, но воспитанные не вами, а няней, которая вложила в них вместе с заботой свои ценности. Подумайте об этом.

Если же подойти к определению богатства с чисто предпринимательской точки зрения, то и здесь сложно все ме-

ритель только количеством денег на счете компании. Это как с рентабельностью по чистой прибыли. Что лучше: рентабельность в 5% или чистая прибыль в 10 млн руб.? Понятно, что нет однозначного ответа и рассматривать показатели необходимо в комплексе. Это станет яснее после изучения [главы 6](#).

Напоследок еще одна версия определения богатства. И она имеет непосредственное отношение к этой книге.

Богатство – это способность (в том числе набор компетенций) человека после окончания предпринимательского проекта (изменение конъюнктуры рынка, продажа, рейдерский захват) в кратчайшие сроки запустить новый проект и вернуться на привычный уровень потребления, не испытывая при этом серьезного стресса.

Кстати, обратите внимание, что в разделе о жизненных приоритетах я использую слово «достаток», а не «богатство». Что это значит? Это значит, что мне достаточно таких финансовых ресурсов для того, чтобы обеспечивать себе и своей семье достойную жизнь.

Для тех, у кого не получилось заполнить последнюю таблицу, приведу свой пример (табл. 1.6). Чтобы не шокировать вас своими планами на 30 лет, я привожу период с 2023 по 2028 год.

Таблица 1.6. Мои финансовые планы на ближайшие шесть лет

Статья расходов, млн руб.	2023	2024	2025	2026	2027	2028	Итого
Ремонт в квартире, доме	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	12,00
Обновление автопарка	1,00	1,00	5,00	5,00	1,00	1,00	14,00
Обучение/PhD	1,00	1,00	2,50	5,00	5,00	2,50	17,00
Путешествия	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	12,00
Текущие расходы	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	18,00
Увлечения	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	6,00
Инвестиции	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	30,00
Итого	15,00	15,00	20,50	23,00	19,00	16,50	109,00

109 млн руб. За шесть лет. Чтобы мечты превратились в планы, а планы реализовались. Если останется мой действующий бизнес и мне хватит сил и энергии создать еще и IT-компанию (см. ранее сформулированную цель), то вполне реально. Двигаемся дальше!

Возможно, некоторые статьи расходов вам сейчас кажутся гипертрофированными. Но подумайте, сколько стоит образование детей, вспомните, что невнимание к вопросам здоровья с 30 до 40 лет может превратить вас к 60 годам в полную развалину. Поэтому заполняем таблицу, детализируем разделы. Заложите время и деньги на заботу о родителях, на подарки любимой супруге, на образование детей, на совместный отдых, даже если семьи пока нет.

Поначалу очень непривычно визуализировать свои мечты на бумаге, но делайте это чаще – и сформируется навык. Ведь что первая таблица, что вторая не гарантируют никакого изменения вашей жизни, если вы это сделали один раз и забыли. Возвращайтесь, детализируйте, изменяйте, превращайте крупные показатели в конкретные работы, ищите стимулы для их выполнения и делайте, делайте, делайте. Тогда мечты начнут превращаться в планы, а планы будут реализовываться. Кстати, один из первых выводов, к которому вы можете прийти, – пресловутый миллион долларов вам не нужен.

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.