

ДЕНИС СЕЛЕЗНЕВ

ЖИТЬ В КАЙФ



18+

Денис Селезнев

Жить в кайф

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69817882

SelfPub; 2023

Аннотация

Сколько раз вы слышали фразу: «Все предприниматели – бандиты иворы»? Или как вариант: «Бизнесмены ничего не делают, только гребут деньги лопатой и эксплуатируют простых работяг»? Среди предпринимателей действительно иногда встречаются такие. Но на самом деле бизнес – дело не такое простое, каким кажется на первый взгляд. Тем более бизнес доставки еды. Автор книги Денис Селезнев, предприниматель, спортсмен, эксперт РБК. В 30 лет уволился с работы и успешно запустил с нуля доставку еды, а теперь он делится личным опытом, приводит примеры ошибок, которые совершил на своем пути, и дает четкие рекомендации. Как управлять бизнесом? Какие факторы существенны для его развития? После прочтения книги вы ответите на эти вопросы и получите всю необходимую информацию для открытия собственного дела.

Содержание

Детство и попытки	4
Детство, отрочество, юность	5
Взросление	10
Первые шаги в бизнесе. Сетевой	14
Сим-карты	16
Про обучение	20
Первый собственный проект	24
МММ	26
BLACK STAR	28
Китайские часы	30
Кафе ТЕРКА бар	32
TOP store	35
JOX BOX	37
Темы, которые не вошли в основное повествование	39
Путь доставки	43
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Денис Селезнев

Жить в кайф

Детство и попытки

Не хочу сильно углубляться в свою биографию, так как считаю, что любые необходимые для организации собственного предприятия навыки можно развить в себе хотя бы для стартового уровня, а дальше уже усиливаться командой.

Опишу основные моменты, чтобы у тебя, читатель, было понимание, что мой путь был непростым и с массой загонов и комплексов. Без супермощных вводных данных. Скорее, наоборот.

Мой путь можно разделить на следующие этапы:

1. Формирую поведение в детстве.
2. Учусь строить команды.
3. Учусь продавать.
4. Учусь маркетингу.
5. Разбираюсь в бизнес-системах.
6. Учусь создавать проекты.
7. Погружаюсь в бизнес.

Детство, отрочество, юность

Я родился в небольшом городе Березники Пермского края. Родители были молоды и разошлись, когда мне не исполнилось и года. Мама в силу возраста не уделяла должного времени моему воспитанию. Мной поочередно занимались дедушка по маминой линии, бывший следователь, бабушка по линии отца и в более зрелом возрасте уже мама. Это три противоположные системы, которые были вшиты в меня и с которыми до 30 лет я жил, пока не начал работать с психологом. Дедушка – состоятельный, волевой, решительный и требовательный. Бабушка же, напротив, жила от зарплаты до зарплаты, всего боялась и потакала моим прихотям. А с мамой я жил в переходном возрасте, и общение наше складывалось скорее как дружеское.

В связи с тем, что я был смышленным, но жутко неуслуживым ребенком, я быстро надоедал своим «покровителям». Тогда мне все казалось очень забавным: учусь на отлично, что ни спроси – отвечу. Быстро схватываю и поэтому могу спокойно смеяться с двоечниками. До 5 класса я был отличником, но меня выгнали из школы за поведение. Неожиданно.

Затем я часто переезжал, каждые год–полтора. Мог жить летом у бабушки, зимой – у дедушки и так далее. Переезды вынуждали меня быстро находить общий язык с другими

ребятами. Это было жизненно необходимо! Либо я вливался в компании, либо был изгоем, а мог и люлей получить. Потому что выглядел всегда как-то необычно. Я улыбался, шутил и умел делать комплименты. В формировании навыка общения помогла книга Д. Карнеги, которую дедушка мне подарил на одиннадцатый день рождения и сказал до 14 не читать. Прикол! Конечно, я читал, чему очень рад. Так я научился понимать людей.

Но переезды наложили на меня свой отпечаток: я поверхностно общался с людьми и не выстраивал глубоких отношений, просто не успевал. Да и смысла не видел.

Оглядываясь назад, я понимаю, что эти «мытарства» формировали во мне мысли, будто я какой-то не такой. И мне надо как-то правильно себя вести, чтобы никто не выгнал. Я начал потихоньку «играть роль», вместо того чтобы быть честным с самим собой. Так называется глава моей жизни под названием «Казаться, а не быть». Я думал, жить с такой установкой это нормально.

Уточню, что я понимаю под стратегией «Казаться, а не быть». Это когда ты думаешь, что деньги, которые ты получаешь, это не следствие качественно выполненной работы, а результат того, как ты общаешься, выслуживаешься, лебезишь.

В 14 лет, чтобы быть на районе крутым, я начал дружить с ребятами из так называемой плохой компании. Тогда криминальная сфера была романтизирована сериалом «Бригада»

и фильмами типа «Бумер». Компания занималась разными плохими делами, и я как-то раз тоже решил пойти «на дело».

Вместе с несколькими «младшими» из той компании пошел я на железную дорогу – воровать высоковольтные предохранители. Металл, содержащийся в них, стоил дорого. Так получилось, что мы попались. Нас продержали несколько часов в клетке типа конуры метр высотой, поочередно допрашивали и потом отпустили. Я очень испугался. Но подумал, что пронесет. Пока не пришла повестка... Это были первые суперстрессовые дни моей жизни. Дедушка сказал, что меня посадят и он не будет мне помогать. Как сейчас помню день суда. Пустой зал, я напротив судьи, а сзади дедушка, которого я подвел. Это было ужасно. Я думал, меня посадят в тюрьму! Мне дали один год условно, и я должен был отмечаться. Наверное, из-за того, что я первые 5 классов учился на отлично, выигрывал олимпиады и все детство занимался спортом, был призером соревнований. В общем, в тот день я зарекся попадать в какие-либо передраги. Хорошо, что отделался легко.

Но ведь можно стать богатым и законным путем. Зачем людям нарушать закон и рисковать свободой, если их не привлекает уголовная романтика? Лично для меня риск попасть в тюрьму – это слишком высокая цена. Я хочу быть богатым ради свободы, так зачем же его рисковать?

Р. Кийосаки «Богатый папа, бедный папа»

После этой истории я с головой ушел в компьютерные игры и разные интернет-движухи. Вновь вернулся в спорт. Учился тогда на третьем курсе техникума, учился нормально, но только за счет своей памяти. Ведь я мог на перемене выучить тему, а потом на отлично ее рассказать. Но глубоко в предмет я не вникал, из-за чего плохо сдавал экзамены. Да и вообще вся эта учеба меня совершенно не вставляла. Не понимал я, зачем учусь.

Однажды мы пошли на завод на экскурсию. Я увидел, где после выпуска мне предстоит работать, и просто офигел, мягко говоря! Это был какой-то ужас. Грязь, уродство, вонь и безысходность. Через неделю я забрал документы из техникума, наврав в учительской, что это решение согласовано с родителями.

На тот момент у меня уже были некие «маячки» в виде успешных мужчин. Мамин знакомый с волевой фамилией Устюгов. Он держал свой ларек, и от него веяло успехом. Молодой, подкачанный и с деньгами. Кайф просто! Работодатель моей бабушки – хозяин первой сети магазинов продуктов в Березниках. В секции также был ориентир – Масленников, владелец ТЦ в городе и еще какого-то бизнеса. Помню, как круто он выглядел, он спонсировал нашу секцию. Все трое – предприниматели, состоятельные и уважаемые люди. Вообще не из тех, кого показывали по телеку: злых, жадных, нечестных и в целом неприятных личностей. Я понимал, что они делают что-то другое и этим зарабатывают, а

не идут по пути карьеры. Они занимались бизнесом, и мне нравилась та энергия, которую они излучали.

Взросление

В 17 лет я забрал документы с третьего курса техникума, так как понял, что работать по специальности точно не буду. За это меня в который раз выгнали из дома со словами «раз такой взрослый, что сам принял решение забрать документы, – сам и зарабатывай».

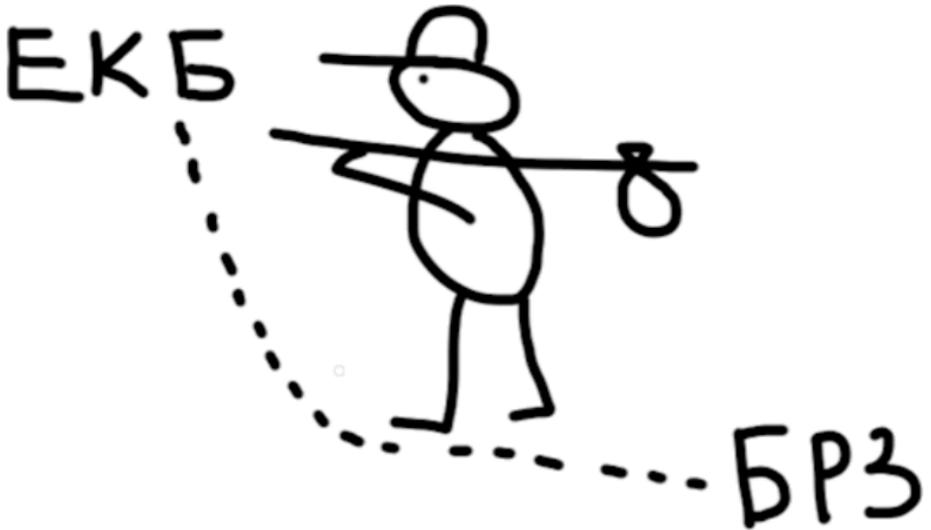


Рисунок 1. Денис покидает гнездо

Я поехал в Екатеринбург на отбор в «Связной». Кто проходил, тот знает, какой это ужас. Это был мой первый тренинг личностного роста. Тогда, конечно, это не казалось по-

лезным, но сейчас я понимаю всю важность этого опыта. Чтобы было понятно, мы выполняли унижительные задания. Некоторым девушкам предлагали раздеться, чтобы сохранить место. Я дошел практически до конца, но меня отсеяла служба безопасности, видимо, из-за отметки о судимости. Там ничего об этом не сказали, но тренер мне посочувствовала, призналась, что видела во мне потенциал, и пожелала удачи.

Если закончилось обучение – значит, жить больше негде. Учащимся давали жилье, а я больше не учился. Я напросился в последний раз переночевать и занял место на полу у шкафа.

На следующий день я побежал искать работу по торговому центру. Просто заходил во все отделы и заполнял анкеты. По счастливой случайности в этот день проходили собеседования в «Адидасе». Меня сразу же поймали: спортсмен, улыбается и работу ищет срочно. В общем, на следующий день я уже работал!

Вопрос с жильем по-прежнему оставался открытым. Денег у меня не было, поэтому я перебивался у друзей и знакомых. Спал у метро, в кинотеатре на ночном сеансе, в недостроенном доме. Романтично и уныло одновременно. Но вернуться в Березники я не хотел. Потом я понял, что раз я работаю, то скоро будет ЗП и можно договариваться под ЗП. В итоге меня приютили знакомые знакомых. Я жил в одной комнате с парнем. В первый же месяц стал лучшим продав-

цом и зарекомендовал себя как ответственный исполнитель. Я просто делал, что говорили: убирался, учил, подходил к каждому клиенту в своей зоне. В один из дней случилось знаковое для меня событие: одному мужчине продал где-то на 50 000 рублей одежды. И когда продал, мне стало интересно, как можно так легко в 2008 году одеться на 50 000 рублей (сейчас, наверное, на все 80 000 или 100 000)?

Я выбежал за мужчиной из магазина, хотя это было запрещено, и у лестницы эскалатора остановил его и спросил: «Чем вы занимаетесь, что можете вот так легко потратить почти две моих ЗП на одежду?» И я добавил, что хочу так же! Он посмотрел на меня и сказал: «Занимайся бизнесом, а не на работе работай». И ушел. Его слова стали для меня мощным толчком: снова человек, который меня вдохновлял, занимается бизнесом.

У меня был iPod, который дедушка взял в кредит, и я закачал туда аудиокнигу «Богатый папа, бедный папа» и начал слушать ее по пути на работу. Даже не помню, как она ко мне попала. В книге подробно рассказывалось, почему нужно заниматься бизнесом, почему классическое образование устарело, а также там были расписаны шаги по становлению предпринимателем. Первый шаг назывался «научиться продавать».

С кем только можно, я стал придумывать темы.

С одним из знакомых мы решили продавать копии кроссовок Jordan с «Алиэкспресс» через ВК. Помню, я оформ-

лял группу ВК долго и красиво. Знакомый заказал пробную партию. Все так долго шло, а жить надо было на что-то! Короче, забили мы.

С сожителем на уровне идеи (почему-то я это запомнил) мы решили договориться с кинотеатрами, чтобы показывать старые фильмы по четвергам. Например «Терминатор 1». Нам эта идея показалась крутой. Но дальше разговоров не пошло.

Если хочешь чего-то нового, нужно сделать новые действия. Шаги в неизвестность.

Первые шаги в бизнесе. Сетевой

Спустя несколько месяцев я поехал в Березники на новый год, и там один мой знакомый сказал, что занимается бизнесом! Крышу у меня тогда сорвало, я думал: вот это да, я тоже хочу. Так я попал в сетевой маркетинг. Часто замечаю, что те, кто делает первые шаги в предпринимательстве, начинают с сетевого.

Я же был идеальным агентом: улыбаюсь, умею общаться, хорошо выгляжу и голодный до денег. Не вдаваясь в детали, расскажу, что я не построил сетевой бизнес. Первая компания закрылась, и я потерял заемные 60 000 рублей (сегодня с учетом инфляции это 90–110 тысяч). В 19 лет немалые деньги. Во второй компании я построил крупную структуру на 70–100 человек, но вся структура не продавала из-за отсутствия навыков. Мы просто строили из себя крутых парней без гроша за душой.

Хорошие моменты в сетевом маркетинге тоже были: я научился строить команды, выступать публично, прошел обучение работе с людьми. Но из-за того, что продавать мы не умели, структура не зарабатывала: нас много, продаж мало, а значит, нет и дохода. Я не понимал причинно-следственных связей, не понимал, что деньгам неоткуда взяться, если не продается продукт.



Рисунок 2. Моя формула успеха. Между мной и успехом – черный магический ящик, который сам за меня все сделает, надо просто подождать

Во время работы тоже произошла знаковая история. Я арендовал офис в центре города, голову мне тогда вскружило, и логики в действиях не было. В общем, на первый месяц мы скинулись, а на второй уже не хватало. Я взял денег из взноса за товар и кормил завтраками человека, давшего денег. Вскоре он понял, что деньги я пропарил. Тогда к нам в офис пришли парни в спортивных костюмах, закрыли дверь, и один из них мощно приложил мне в челюсть. Я упал, меня посадили и спокойно сказали, чтобы я отдал. Помню, я уговорил маму взять кредит, чтобы рассчитаться.

Сим-карты

С репутацией неудавшегося сетевого я пошел работать продавцом сим-карт на промостойку на улице. Я такой крутой, бывший лидер структуры сетевого маркетинга, который говорил людям про бизнес, теперь торгую сим-картами в торговом центре. Я сгорал от стыда и думал лишь о том, чтобы меня никто не увидел из знакомых. Но этого я не смог избежать! Однажды я встретился с одноклассниками. Мне кажется, в момент встречи я был красный как рак.

Я устроился туда, потому что мой друг детства, работая там, уже достиг выдающихся результатов. Это был первый раз, когда я неосознанно начал работать с наставником.

Сим-карты – растущая ниша в 2008–2009 годах. Но я не умел продавать, поэтому в первый месяц я заработал 3000 рублей. Я был внизу таблицы продаж и без денег. Жил я тогда у знакомого, арендовал спальное место на кресле (в однокомнатной квартире ютилось 6 человек!). Спустя месяц меня поставили поработать с лучшим продавцом. Я думал, сейчас узнаю секретные техники продаж, мне откроется магия. Но все, что я увидел, – человека, который вообще не тратил время ни на что, кроме подходов. Она подходила к каждому посетителю торгового центра и цеплялась как клещ. Я понял, что фишка в настойчивости. Стоять – терять время. Надо подходить к каждому.

Спустя еще один месяц я стал лидером по продажам данной компании, и мне разрешили набрать команду, потому что я уже умел это делать, но не умел продавать. А сейчас все совпало: я научился продавать и строить структуры.

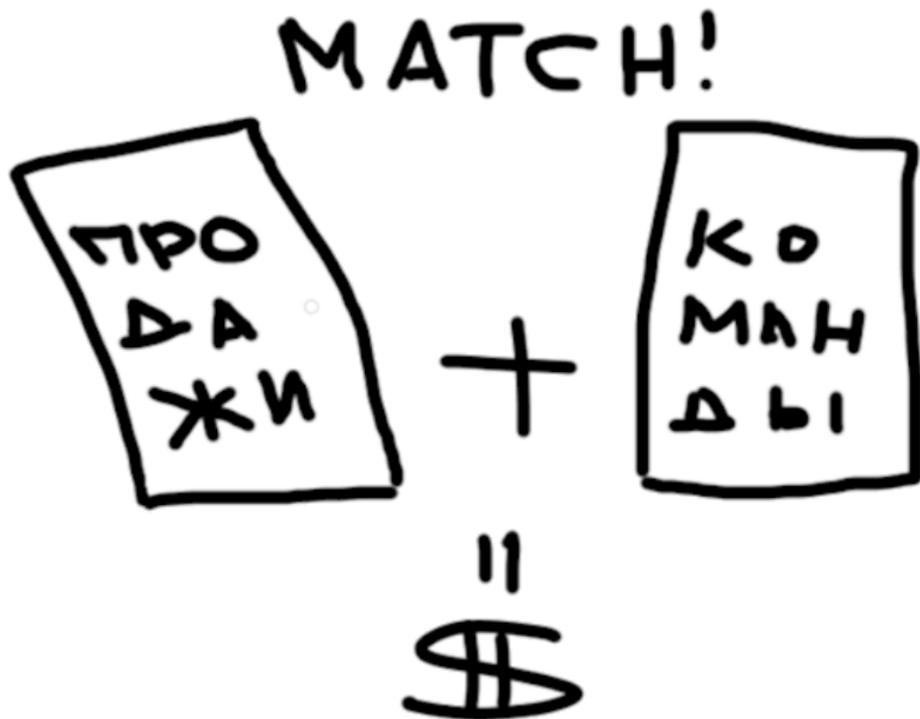


Рисунок 3. Все, как учил Кийосаки, я шел по этапам

Мы с командой очень быстро сделали хороший результат в сравнении с остальными руководителями. Моя группа стала лидером по качеству. Я из-за своей трусости, а может, совести торговал исключительно честно. После каждого отказа

я анализировал, почему человек не купил, какое возражение я не смог отработать, и готовился к следующему разу. Плюс работал в долгую, на одних и тех же точках, и не хотел, чтобы люди возвращались и негативили в мой адрес. А еще мотивация была на то, чтобы люди пользовались нашей связью.

Тогда я уже много учился (эта привычка у меня появилась в сетевом) по книгам, аудиокнигам, видео и т. д. Мне попала в руки книга, которая перевернула мой мир. Джон Кехо «Подсознание может все». В ней много интересного, отдельно хочу рассказать, что я ставил каждый месяц цель на личный доход и декомпозировал в продажи, т. е. я в Excel просчитал, сколько рублей мне приносит каждая проданная сим-карта. И когда все руководители скидывали отчет по вечерам, я с помощью таблиц высчитывал, сколько я уже заработал. Эта привычка со мной по сей день. Очень мотивирует. Цель я писал на листке и вешал на стену, чтобы была всегда перед глазами. Вдобавок на стены я вешал установки, полезные на тот момент: «Много улыбок, много продаж», «Мы делаем людям связь дешевле».

Спустя примерно полгода мне разрешили выращивать уже своих руководителей. Примерно за полгода я стал ведущим руководителем отдела продаж и приносил около 60 % прибыли.

Все это происходило очень быстро: примерно за 1,5 года из неумехи-продавца я стал руководителем отдела продаж.

Учиться у лучших, быть в растущем рынке,

братъ на себя ответственность.

Про обучение

Денег на покупку курсов и тренингов не хватало, да и смысла покупать образование я тогда не видел. 2012 год на дворе, тогда это было не принято. А как учиться? Делюсь, как делал это я:

1. Книги

В интернете полно бесплатных книг. Сейчас я покупаю, потому что это удобно, да и считаю, что автор должен зарабатывать. А тогда я учился с такой скоростью, что мне просто некогда было ждать, когда же будут деньги или когда придут книги с «Озона». Я скачивал с торрентов, читал с телефона или слушал аудио. В конце книги можно будет получить ссылку на бесплатную библиотеку, чтобы вы могли оценить, сколько книг я прочитал с 2010 по 2015 год и тоже их прочитать.

Я даже засыпал под аудиокниги. Помню, однажды мой сосед по квартире занимался сексом, когда я спал, а чтобы мне ничего не было слышно, он не выключил мою аудиокнигу. Но я все-таки проснулся.

2. Семинары

Инфобизнес уже набирал ход, и какие-то бесплатные продающие мастер-классы уже были. Онлайн и офлайн. Я посещал все, что мог. В Пермском бизнес-инкубаторе я ходил на все встречи и мастер-классы от бизнесменов. Онлайн я смотрел «Бизнес-Секреты Тинькова». Постоянно, чуть ли не два раза в день куда-то регистрировался и учился, учился, учился.

3. Платные программы

За все время я прошел много платных программ, выделю те, которые на меня повлияли:

- «Лингвистика». Авторский тренинг Ф. Богачева.

«Тренинг по продажам и переговорам». Во многом про жизнь. Трехмесячная программа с огромным упором на практику. Мы делали невероятные вещи. Продавали зубочистки, собирали подписи и паспортные данные в общество охраны обратной стороны луны, а одно из заданий было – OWT. One Way Ticket – билет в один конец. Когда ты покупаешь в незнакомый для себя город билет, оставляешь документы, деньги, телефон и уезжаешь. Задача переночевать там и вернуться. Рекомендую!

- «Контекст». Тренинг В. Герасичева.

Шикарное обучение, оголяющее личные жизненные стратегии.

- «Пространство для развития». Тренинг В. Булавина.

Самое сильное влияние оказал на меня по части изменения жизненных стратегий.

- «Лайк центр». А. Шабутдинов.

Проходил программу «Скорость» про открытие бизнеса. Очень понравилось, что бизнес разложили на понятные элементы одной структуры.

- «Пространство для развития 2». Тренинг В. Булавина.

Обучение системному мышлению. Для бизнесменов обязательно.

Помимо этого я проходил видео курсы «Бизнес-Молодости» (скидывались на флешку распродажную), бесчисленные обучения продажам, ораторскому мастерству, продаже со сцены, построению сетевого бизнеса по франшизе.

4. Наставничество

У меня всегда были наставники. Знали они об этом или нет. Если я не мог добиться встречи от человека, который был моей ролевой моделью, я предлагал деньги или просился на него поработать. Наставник – это человек, на которого я бы хотел быть похожим. Я начинал копировать его по-

ведение, привычки. Это не обязательно живой человек. Им может быть автор книг, предприниматель, за которым слежу в инстаграмме¹ или на YouTube. Главное, скопировать образ мыслей человека. Ну, и естественно, если есть возможность поработать с человеком за деньги в формате наставничества, надо пользоваться такой возможностью.

¹ Деятельность компании Meta, которой принадлежит социальная сеть Instagram, признана в России экстремисткой.

Первый собственный проект

Посчитав, сколько денег приношу в компанию, я принял решение открыть свое ИП. При этом никого из команды не переманил. Просто ушел. Конечно, при мне остались знания о том, как устроена система, контакты арендодателей, но команду пришлось собирать с нуля. Помню, когда я пришел в дилерский отдел одного сотового оператора и рассказал, какие цифры я делаю; мне через неделю уже дали дилерский контракт. А прямых дилеров в городе было по пальцам пересчитать

Мы начали развивать свой бизнес с компаньоном. Почему не один? Потому что не хотел рисковать и тратить деньги на запуск. Из-за чего пришлось отдать 50 % партнеру.

Я заново окунулся в работу на передовой. Самому приходилось торговать и обучать стажеров. Руководителей-то нет, да и точки самые отстойные из возможных. Это значит, что ты должен быть таким лидером, за которым захотят пойти топовые продажники! Значит, самому надо быть таким.

Работать приходилось много, практически без денег. Иногда у нас было 150 рублей на двоих на обед, и все. А еще пару месяцев назад я сидел красивый в офисе с понятным графиком и ЗП 80+.

Однажды к нам приехал владелец прошлого бизнеса и спросил, не боюсь ли я, что у меня офис сгорит? Было страш-

но, но так как я никого не увел, правда оставалась за мной, а то, что я ушел и стал конкурентом, ну так бывает.

По итогу за полгода мы очень неплохо выросли. Доход уже был сопоставим с тем, что я зарабатывал на работе. Но случилось МММ.

Зачем изобретать велосипед, если можно сделать бизнес, скопировав его у кого-то.

MMM



Рисунок 4. Как я представлял себе MMM

С MMM влетел я знатно. Я работал по 12–14 часов в сутки, развивал бизнес по симкам, а рядом знакомые вкладывали деньги в MMM и за месяц получали какие-то сумасшедшие проценты. Я им завидовал и тоже повелся на эту тему. Вложил свои деньги, обернул их за месяц, получил проценты и начал привлекать в MMM знакомых. За привлечение платили, и я активно стал это делать. Для усиления эффекта я говорил, что полученные деньги не передам в структуру

МММ и они будут только у меня храниться. Так, в общем-то, и было, но в итоге в конце месяца мне позвонили и сказали, что надо перевести или процентов не будет.

Помню, что я уточнил: «Все нормально?». Мне ответили: «Да, переводи». И я перевел. На следующий день МММ закрылась. А я остался с долгами, так как нес ответственность за сказанные слова. Я задолжал, и мне пришлось продать свою долю компании партнеру. Это был один из самых пугающих моментов в моей жизни.

Я помню, как просто сидел на подоконнике целый день и не знал, что делать. После я еще год отдавал долги. Сумма была около полумиллиона.

Халявы нет, придется держать слово, даже если оно не подкреплено бумагой.

BLACK STAR

Спустя некоторое время в поисках новых идей для бизнеса мы с женой приняли решение стать оптовым клиентом компании BLACK STAR. Мне нравилась одежда и новизна идеи. Я думал, как новичок, мол, если нравится мне, значит, будет продаваться! А отсутствие опыта в продаже одежды я рассчитывал компенсировать за счет управляющей компании и амбиций.

Заключили договор, нам просто выслали каталоги, ничего не объяснив про закуп.

Кто помнит BLACK STAR в 2012? Просто коллекция из футболок, свитшотов из двухниточного футера самого низкого качества и спортивных костюмов. Пара пуханов и шапок. Все.

Сумма, которой мы с женой располагали на старте (150 000, взятые в кредит под 24 %!), не позволяла сделать хороший закуп. Взяли всего понемногу. Потом узнали, что бестселлеров уже нет, и мы набрали неликвида.

В итоге, продвигая проект и продавая одежду 5 месяцев, мы поняли, что на этом не заработать, т. к. одежда BLACK STAR не пользуется спросом. Проект пришлось закрыть, отдать одежду на реализацию, деньги за которую так и не вернулись из-за моей глупости. На этом проекте мы ничего не заработали, ушли в минус из-за займа у банка (почти 300

000).

Спонтанные, эмоциональные решения очень рискованные. Надеяться только на себя, не думать, что кто-то поможет.

Китайские часы



Рисунок 5. Делал наценку до того, как это стало мейн-стримом

Когда я заново начал заниматься сим-картами после краха MMM и неудачного открытия шоурума с одеждой BLACKSTAR, познакомился с соседями по офису, которые занимались продажей китайских часов. Они покупали их по 80 рублей на рынке и по 890 рублей продавали в интернете. Я, признаться, был в легком шоке от такой наценки, но решил попробовать. Учился у ребят, мой отзыв где-то до сих пор в интернете есть, и у меня начало получаться. Да так хорошо, что ко мне стали обращаться знакомые с просьбой рассказать и показать, как им тоже торговать китайскими часами в интернете.

Я обучил первого, у него получилось, и я решил собрать

группу на обучение. Пошел, договорился с Пермским бизнес-инкубатором, в который я часто ходил на семинары, и мне выделили день, время и, самое важное, сделали рассылку. Как я готовился, нервничал! Хотя опыт публичных выступлений приобрел еще в сетевом. На том выступлении было человек 30, и я продал одно обучение. Довел этого ученика до результата и уже через 2 недели выступил снова в инкубаторе, где продал курсов на 200 000 рублей. Этот день перевернул мое сознание. Оказывается, за один день можно столько заработать. Я ни разу в жизни столько не зарабатывал. В общем, на протяжении трех месяцев я только и делал, что продавал курсы. Обучал группы в Ижевске, Казани и Перми.

При этом я перестал сам заниматься розницей, и потихоньку она скатилась. А в теме обучения (и потом франшизы) это архиважно! Если у тебя нет своей розницы, у тебя нет связи с реальным положением дел. Теряется уверенность в обучении как продукте. Поэтому спустя время я заново организовал продажи китайских товаров в сети. С обучением завязал. Но приятные воспоминания остались!

Заходить в растущие рынки с высокой наценкой. На обучении можно хорошо зарабатывать, но еще надо иметь собственную розницу в проекте, где обучаешь, как финансовую основу и поле для экспериментов.

Кафе ТЕРКА бар

Я занимался себе спокойно торговлей товарами, но мне не нравилось то, что постоянно приходится искать новых клиентов, что продукт повторно не покупают и нет бренда, который нравится людям. И тут ко мне приходят знакомые, которые продают бар. Я думаю: вот она тема! Постоянные клиенты будут ходить, кальяны, вечеринки, стану крутым. Не разобравшись толком в отчетах, я договорился на рассрочку и влез в новую тему. Одним словом – слабоумие и отвага. Сумма сделки была около 2 млн. Вписался я в ноябре. Последние 2 месяца года закрыли более-менее нормально. Затем начался кризис.



Рисунок 6: Слабоумие и отвага во всей красе

Я совершил все возможные ошибки: не делал инвентаризацию, не вел финансовые отчеты, косячил с закупками. Пишу сейчас, и внутри все сжимается, такое беспокойное время было. Вдобавок ко всему доллар подорожал в два раза, это повлекло за собой снижение спроса. Дела у меня пошли хуже. Ко мне стали ходить друг за другом проверки: без лицензии я продал вино контрольной закупке. Они оформляли меня и спросили, плачу ли я в РАО за музыку, которая иг-

рает (конечно нет, кто-то платит, что ли?), и это приписали. Затем пришла налоговая, потому что не было кассового чека (лента закончилась). Это все на фоне снижающегося спроса доставало знатно. В итоге в марте мне закрыли кафе за неуплату аренды. Я задолжал поставщикам и сотрудникам.

В срочном порядке я продал кафе за 200 тысяч. Что дешевле, чем оборудование, которое там было. Вспоминаю, как меня все тогда напрягали, аж жутко становится. А еще жена была беременна первым ребенком. Но я почему-то знал, что все будет хорошо. Я подписал документы о продаже, вышел на улицу с долгом больше миллиона такой довольный! Наконец-то этот полугодовой кошмар закончился.

Не принимать решений на эмоциях, смотреть в цифры и анализ рынка.

TOP store

В тот же день, когда я продал за бесценок кафе, я задумался: а что дальше? Я вспомнил о своем хорошем знакомом, под началом которого я работал на сим-картах, позвонил и предложил встретиться, сказал, что ищу проект для себя. На фоне того, что у меня имелся неплохой опыт в продвижении своих проектов, среди которых к тому же была еще и одежда, мы сошлись на том, что я буду развивать франшизу. Откуда идея с франшизой? Все просто. В конце 2014 года в Перми давал мастер-класс Аяз Шабутдинов из «Like центра», где он делился опытом создания и масштабирования бизнеса по франшизе. Мне эта идея очень понравилась. Но так как для того, чтобы ее развивать, надо было вникнуть как следует во все, я стал маркетологом-управляющим в магазине одежды (за процент от прибыли).

Это было интересное время! Я учился и работал по 18 часов в день. И уже во второй полный месяц мы сделали рекорд. Помню тот разговор по телефону, когда владелец магазина удивился цифре выручки. Я был в предвкушении денег! Зарабатывал я хорошо, но проблема в том, что практически все деньги уходили на погашение долгов за кафе и кредит на одежду BLACKSTAR. В таком режиме я работал почти год, пока не уволился закупщик. С того момента нагрузка возросла: я стал закупать одежду. Дома меня не бы-

вало неделями, а при этом я еще делал маркетинг и управлял персоналом. Крутился, короче, как мог! У меня на тот момент уже родился первый ребенок, я пропустил полтора года его жизни.

Чтобы вы понимали уровень моей вовлеченности и веры в проект, скажу, что я реально связывал свою жизнь с этим проектом, думал, что построю империю. Я даже тату на груди сделал. Но стать партнером мне было не суждено. Договориться прописать все юридически не удавалось.

Чем больше я работал, тем сильнее сомневался насчет перспективности развития данного бизнеса по франшизе. Было несколько сложностей: мы торговали копиями брендов, требовались серьезные вложения в проект и отсутствовали преимущества, чтобы удерживать в долгую франчайзи. Поэтому я начал потихоньку, параллельно работе в TopStore, приглядывать себе еще проект. Просто уйти я не мог, напомню, у меня была долговая нагрузка больше 2 000 000 рублей!

И новый проект мне в прямом смысле подарили на день рождения!

JOX BOX

Я получил необычную коробочку в качестве подарка на день рождения. Это был подарок-сюрприз. Тот, который заказываешь, и не знаешь, что будет внутри. Но интересы получателя все-таки учитываются. Сама идея мне понравилась, и я решил встретиться с основателем этого бизнеса. Мы пообедали, и я предложил свою помощь в развитии проекта. Переговоры длились около двух недель, и мы сошлись на том, что я занимаюсь упаковкой и продажей франшизы, а также сопровождением партнеров. А партнер занимается розницей и ее развитием. На момент, когда мы договаривались, уже было открыто два филиала, хотя проекту не исполнилось и полгода!

Я договорился с партнерами (а теперь их у меня было два: одежда и подарки) делить один офис. Еще и рядом с магазином. Кайф. За первый год мы открыли 6 филиалов, за следующий еще 15, а в общей сложности – около 35 филиалов. Это был отличный формат под франшизу, но меня смущало то, что клиенты к нам практически не возвращались. И проблема вовсе не в качестве продукта, а в самой концепции. К нам обращались тогда, когда не знали, что подарить, и готовы были к тому, что содержимое будет неизвестным. В среднем за год подарок покупал один человек 1,35 раз. При среднем чеке в 1500 рублей это означало, что выручка каждый

месяц состояла на 90 % из новых клиентов. А чтобы собрать базу постоянных клиентов для комфортного заработка, потребуется 10 лет. К такому я был не готов. Плюс ко всему партнер продал свою долю одному из наших франчайзи, и в силу того, что я стоял у истоков проекта, 90 % работы легло на меня. Как выйти из операционки, я знать не знал. Вот и получилось, что работаешь за двоих, а получаешь половину.

На тот момент я уже вышел из проекта по одежде, полностью посвятив себя развитию JOXBOX. Решение было непростым, но развития в одежде я не видел.

Вдобавок ко всему мы с женой ждали второго ребенка. Груз финансовой ответственности нарастал, и я стал задумываться о переменах. Мне нужно было что-то фундаментальное, свое и надолго. И много денег.

Темы, которые не вошли в основное повествование

1. Занимался продажей красной икры с Камчатки два года. Там у меня работал друг и отправлял браконьерскую, пока не появилась система «Меркурий». Возили в основном под Новый год, но постоянные клиенты хотели и в обычные месяцы – стали возить. Зарабатывал, но однажды полпартии стухло на балконе из-за того, что в декабре в один день стало +1. Этого я не предусмотрел, а закупать холодильное оборудование смысла не видел.

2. Работал в сети парикмахерских из 20 точек на позиции управляющего и маркетолога. Был в доле на 5 точках. Вообще неинтересно. По деньгам сводил концы с концами кое-как, а пахал с утра до ночи.

3. Оказывал услуги по ведению соцсетей для бизнеса. Было 5 клиентов, в основном знакомые предприниматели и те, с кем раньше работал. Получалось только там, где была экспертиза в продукте. Работать приходилось много, чеки не радовали. Короче, классика начинающего.

4. Производство прорастающих открыток. Эту тему я подглядел у поставщика в JOXBOX. И сделал подобный проект. Он не полетел. Только внутри сети продавал. Из приколов: открытку подарили Бузовой, она у себя в инсте ее хвалила. В конце концов я продал этот бизнес как готовый. Заработал.

5. А еще были: продажа всякого плохого, ремонт офисов, партнерство в школе баскетбольных навыков, сдача квартир посуточно, обучение найму персонала, лесопилка в Красновишерске, открытие расчетных счетов для бизнеса. Может, что-то еще, не помню. Я пробовал разные возможности.

За каждым моим провалом стоит ошибка, не совершив которую, я бы не научился тому, что умею теперь. Ошибки сделали меня умнее. Не верьте тому, кто говорит, что надо учиться на чужих ошибках. Всему на них не научишься. Это будет просто теория. Практику никто не отменял. Невозможно научиться ездить на велосипеде или заниматься сексом по учебнику.

Именно благодаря своим ошибкам я сейчас имею то, к чему пришел. По моим подсчетам, я потерял на разных темах от 4 до 5 миллионов рублей за все время.

Очень многие боятся рисковать и поэтому просто идут по понятному пути, пусть и не очень выгодному.

В моем окружении очень мало предпринимателей, у которых идеальный путь. Кто бы не терял деньги. У кого бы сразу все получалось.

Есть даже такая японская или китайская поговорка: если у тебя нет проблем, купи их за деньги. Смысл в том, что без ошибок не добиться успеха. Ведь благодаря ошибкам можно узнать, что точно не сработает.

До 30 лет я пытался примазаться или присосаться к чьей-

нибудь «тительке». Моей стратегией было прийти в действующий проект, показать, как я круто умею привлекать клиентов, доказать свою необходимость и получить там долю. Либо запартнериться с тем, кто бы делал основной продукт, а я бы масштабировал продажи. Но мои попытки успехом не увенчались.

Я помню, как решил в один день: раз то, что я делал, не дало результата, значит, буду делать прямо противоположное.



Рисунок 6. Делать одни и те же действия и надеяться на новый результат глупо

Путь доставки

Так или иначе, во всех проектах, где я работал, я отвечал за результат. Мне надо было приводить клиентов, генерировать выручку. Я строил гипотезы, планы развития, но из-за того, что я работал в партнерстве, мне не всегда удавалось «продавать» свои идеи партнеру. А еще мне часто казалось, что я работаю больше, и вообще, это же я клиентов привожу. Почему у меня такой доход, а у тебя такой? Или почему поровну? Все это поддерживало во мне отравляющие мысли: а я вообще крутой маркетолог? Ведь проект создал не я. Мне нужно развивать уже действующий концепт. А смогу ли я создать действующий концепт с нуля? Ведь я просто парень, а крутые бренды создают модные ребята с деньгами, связями и вкусом.

Способ проверить был только один: попробовать, чтобы проверить себя в бою. На тот момент мой доход составлял 100–120 тысяч в месяц. На семью из четверых человек. Я четко понимал, что не представляю свою жизнь без богатства. Я хотел кайфовать, а не сводить концы с концами.

Как сейчас помню день, когда я сделал ключевое действие: я потребовал от вселенной дать мне 300 000 дохода! Сидел, смотрел на небо и говорил. Читать такое, наверное, странно, но я хотел этого во что бы то ни стало. Я прямо обратился к миру как к человеку. Я просил искренне дать мне

возможность. Любую. Мне надоела моя старая жизнь.

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.