

Айдар Булатов

Фабрика Предпринимательства

ТРИ ШАГА УСПЕШНОГО СТАРТА

СТУПЕНЬ 3

Организация
и запуск

Нужен ли партнер в бизнесе?
Полюби ошибки в бизнесе
Создай себе дополнительную поддержку
Как найти наставника?
Как первые результаты в бизнесе изменят твою жизнь?

СТУПЕНЬ 2

Разработка
концепции

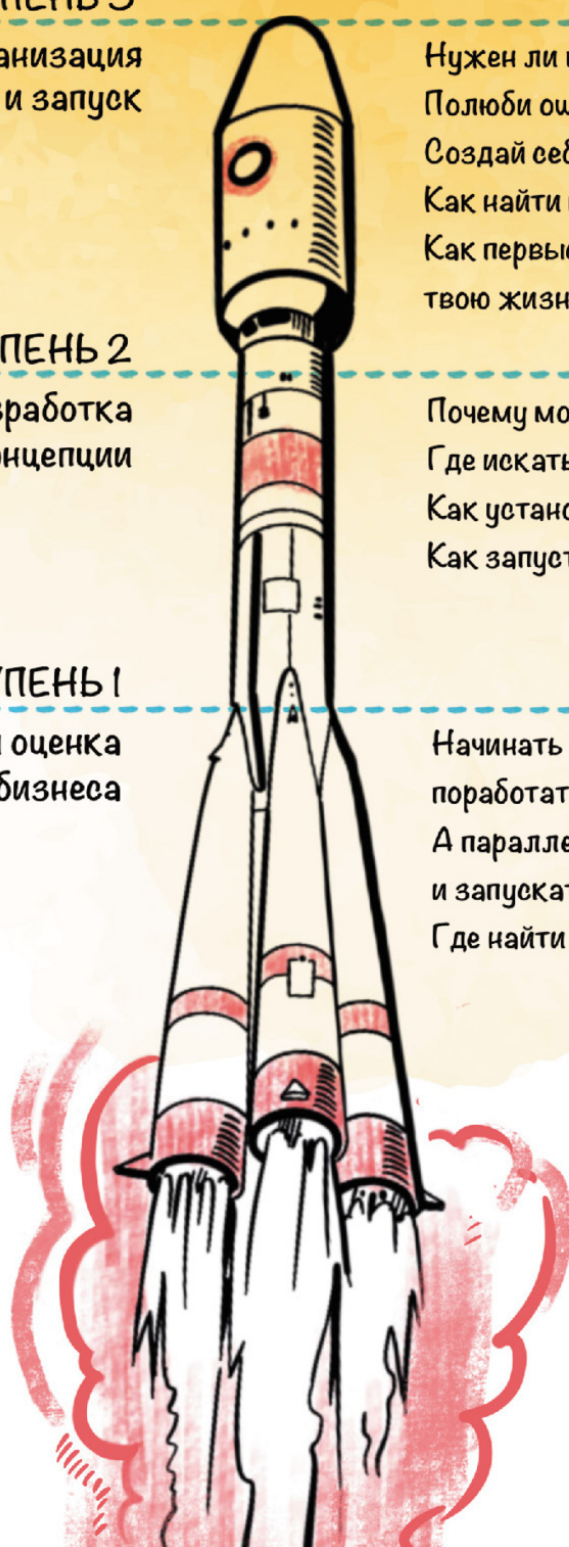
Почему мой продукт выберут клиенты?
Где искать первых покупателей?
Как установить цену на свою продукцию?
Как запустить бизнес без стартового капитала?

СТУПЕНЬ 1

Поиск и оценка
идей для бизнеса

Начинать бизнес сразу или сначала поработать в найме?
А параллельно можно? И работать в найме и запускать свой бизнес?
Где найти идею?

КРАТКАЯ
ИНСТРУКЦИЯ
КАК ЗАПУСТИТЬ
СВОЙ ПЕРВЫЙ БИЗНЕС



Айдар Булатов

**Фабрика Предпринимательства.
Три шага успешного старта**

«Издательство «Перо»

2023

УДК 658(075.8)
ББК 65.290

Булатов А. Н.

Фабрика Предпринимательства. Три шага успешного старта /
А. Н. Булатов — «Издательство «Перо», 2023

ISBN 978-5-00218-424-8

Если вы только думаете о запуске своего бизнеса или же уже начали свое дело и совершаете первые шаги в предпринимательстве, то это книга создана для вас. Здесь в простой и понятной форме рассматриваются инструменты, используемые на старте бизнеса и к каждому прилагается своя познавательная история от участников проекта «Фабрика Предпринимательства», которых насчитывается более 100 тысяч! Читайте, вдохновляйтесь опытом, учитесь и внедряйте на практике инструменты в свой план действий! Издание 2-е, дополненное В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 658(075.8)
ББК 65.290

ISBN 978-5-00218-424-8

© Булатов А. Н., 2023
© «Издательство «Перо», 2023

Содержание

От автора	8
Введение	9
Начало. Выбор предпринимательства. Зачем?	11
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Айдар Булатов

Фабрика Предпринимательства.

Три шага успешного старта

© Булатов А. Н., 2023

* * *



Айдар Булатов – серийный предприниматель, построил более 10-ти федеральных компаний-лидеров на своем рынке, победитель номинации «Лучший наставник в бизнесе» форума наставничество, доктор экономических наук, заслуженный экономист Республики Татарстан, основатель самой школы бизнеса для подростков «Фабрика Предпринимательства», которая имеет более 100 филиалов в 6 странах.

Книга содержит в себе опыт и практику первых шагов в запуске предпринимательских проектов более 100 тысяч выпускников образовательного проекта «Фабрика Предпринимательства»



В стране ежегодно выходят десятки книг о предпринимательстве, но я смотрю только малую часть из них. Хотя эта книга и не уникальна, однако она аккумулирует разный опыт как удачный, так и неудачный большого образовательного проекта «Фабрика Предпринимательства» и содержит много личных историй и сюжетов. Следование им не гарантирует успех, но поможет сориентироваться тем, кто решил заняться собственным бизнесом. Успехов!

Шаронов Андрей Владимирович, Генеральный директор Национального ESG Альянса



Сегодня тема предпринимательства носит особенно актуальный характер, так как стоят новые огромные задачи перед государством, которые возможно выполнить только в единстве с бизнесом. Данная книга, написанная Айдаром Булатовым, членом генерального совета «Деловая Россия» опирается на 10-ти летний опыт работы образовательного проекта «Фабрика Предпринимательства» и включает себя опыт десятков предпринимателей, которые с нуля построили свои бизнесы.

Книга носит как познавательные характер, так и практичный, так как содержит чёткие инструкции по действиям в той или иной ситуации в процессе запуска своего предпринимательского проекта.

Репик Алексей Евгеньевич, Председатель «Деловой России», основатель группы компаний «Р-Форм»

От автора

Первое издание книги появилось в начале 2015 года на базе практикума всероссийского образовательного проекта «Фабрика предпринимательства». Проект был достаточно молод, но уже мог гордиться успешными кейсами первых участников. За одно полугодие работы бизнес-школы 50 студентов (два потока программы «Фабрика-Старт») завершили обучение. По результатам выпуска было запущено 20 стартапов, к проекту присоединились несколько десятков экспертов и наставников – успешных предпринимателей.

За последние 9 лет произошли большие изменения внутри «Фабрики Предпринимательства» и во внешней среде. Это послужило толчком к началу доработки книги и выходу второго издания.

Число участников специально адаптированных программ превысило 100 000 человек. Их освоили студенты вузов и колледжей, школьники, действующие предприниматели более чем в 50 городах России и в странах СНГ. Отличную продуктивность показал онлайн-формат образовательного бизнес-наставничества. Свыше десяти тысяч предпринимательских проектов стартовали по всей стране за эти годы. Участники накопили колоссальный опыт практического внедрения инструментов, описанных в первом издании книги.

Во втором издании мы услышим истории удач и разочарований. Откроем новые инструменты, используемые при запуске проектов. Увидим новые разделы, которые появились на основе вопросов к первому.

В книге будут рассмотрены такие вопросы, как путь предпринимателя, софт-и хард-скиллс предпринимателя, философия и этика предпринимательства. Мы изучим изменения во внешней среде предпринимательской деятельности, где появились новые маркетинговые каналы (Инстаграм¹, Тик-Ток, блогеры), новые каналы продаж продукции (маркетплейсы, онлайн продажи), новые формы ведения предпринимательской деятельности (режим самозанятости).

¹ Запрещённая организация на территории Российской Федерации

Введение

За 30 лет развития современной России понятие “предпринимательство”, которое долгое время было запрещено и преследовалось по закону, превратилось в вид деятельности, признаваемый обществом в качестве возможной карьеры.

Это подтверждают результаты опросов Россиян.

По данным аналитического центра исследования рынков и общественного мнения НАФИ в 2020 году, 80 % жителей страны относились к предпринимательству положительно, всего 16 % населения были против этого вида деятельности, почти каждый третий видел возможным запуск собственного бизнеса, причем 7 % планировали это сделать в ближайшие 3 года.

Если в мои школьные годы у меня и моих сверстников были авторитетами космонавты и разведчики, то сегодня – это предприниматели и бизнес-блогеры. Предприниматели и школы предпринимательства получают сотни тысяч постоянных подписчиков на YouTube и миллионы просмотров своих выпусков. Все это популяризирует предпринимательство и делает эту профессию желанной.

И меня это воодушевляет! Предпринимательство – замечательный путь, позволяющий заниматься любимым делом и менять мир вокруг себя.

Однако сегодня есть существенные факторы, ограничивающие предпринимательскую активность.

Около половины россиян считают, что не обладают достаточными знаниями и компетенциями для запуска своего бизнеса. Почти 20 % не представляют возможным открыть собственное дело из-за отсутствия стартового капитала.

Согласно статистическим исследованиям GEM (Global Entrepreneurship Monitor – глобального мониторинга предпринимательства в рамках международного проекта), только 5,5 % попыток запуска предпринимательских проектов в России переходят в формат бизнеса против 11 % – в среднем по миру. Большая часть опрошенных собственников закрытых компаний (около 80 %) также называют причиной прекращения работы компании нехватку компетенций в предпринимательской деятельности. И только каждый третий из начинающих предпринимателей верит в то, что обладает достаточными знаниями для старта бизнеса (GEM).

Если же взглянуть на другую статистику – опыт успешных серийных предпринимателей, то получается другая картина: большая часть предпринимательских инициатив превращается в стабильный бизнес.

А это значит, что разница результата – в инструментарии и навыках, используемых на старте нового проекта опытным и начинающим предпринимателем.

Ошибочно считать, что предприниматель «со стажем» – более умный и удачливый. Просто он получил знания и навыки на основе проб и ошибок в процессе предпринимательской деятельности. Только это дает ему существенное преимущество по сравнению со стартапом, реализуемым в бизнесе новичком.

Ответом успешного бизнесмена на вопрос начинающего «что делать?», как правило, является пример персонального опыта и сложившегося стереотипа: нужно осваивать инструменты предпринимательства на собственной практике. Получается замкнутый круг: чтобы бизнес был успешным, нужны знания и опыт, чтобы были знания и опыт – нужно ошибаться на старте бизнеса.

Я считаю иначе: получение знаний и навыков ведения предпринимательской деятельности возможно и необходимо получать вместе с процессом запуска собственного бизнеса.

Врача никогда не отправят на проведение самостоятельной операции, пока он не получит необходимый уровень знаний и навыков. Почему же предприниматель, не обладая необ-

ходимым набором умений, должен ставить на карту свое будущее? Иногда не только судьбу бизнеса, но и собственную жизнь, и благополучие близких людей.

Отсутствие знаний на старте бизнеса считалось нормальной практикой на заре становления предпринимательства. Но сегодня есть все возможности для старта и развития бизнеса параллельно с получением знаний и развитием компетенций.

Книга, которую вы держите в руках, посвящена первым шагам на старте бизнеса. Ее цель – дать инструментарий, используемый серийными предпринимателями в своей профессиональной деятельности. Многие из представленных инструментов стали результатом моего личного опыта ведения бизнеса, а также опыта наставников и участников проекта «Фабрика предпринимательства». Также в книге представлены истории предпринимателей, собранные мной в процессе ведения youtube-канала «Фабрика предпринимательства».



Начало. Выбор предпринимательства. Зачем?

Каждый человек делает выбор в своей жизни. Каждый день мы принимаем тысячи решений, которые содержат в себе выбор.

Иногда выбор можно легко изменить. Иногда наоборот: обратный путь невозможен или чрезвычайно труден.

Выбор профессии предпринимателя, как и другие решения человека, может произойти по разным причинам. Один устал от скучной и неинтересной работы, кто-то не смог найти работу, и предпринимательство стало вынужденной мерой. Другой увидел в предпринимательстве источник высокого заработка и существенного повышения качества своей жизни. Третий нашёл интересную идею и решил изменить мир на ее основе. А четвертого вовлек в предпринимательство друг или родственник для продолжения семейного бизнеса.

Итак, зачем человек выбирает предпринимательство? Он может преследовать одну или несколько целей:

- повысить свой уровень дохода;
- реализовать свою идею и изменить мир;
- быть свободным от наемного труда;
- стать преемником бизнеса своих родителей или помочь родственнику, брату, сестре, дяде с их бизнесом;
- получить единственный способ получения дохода; избежать безработицы.

Как ни странно, часть предпринимателей действительно отвечает, что создание собственного проекта было единственным путем получения дохода для существования, когда не было возможности устроиться на работу.

Согласно исследованиям GEM, 70 % начинающих российских предпринимателей считают повышение дохода основной целью для начала предпринимательской деятельности. Действительно, по данным Росстата России медианная заработная плата (средняя заработная плата большинства) в 2020 году составляла 34 422 рубля. Штатное расписание и система премирования в компаниях обладает своим потолком. Поэтому при наемной работе быстро становится понятным, что мечты о путешествиях, домах и дорогих машинах так и останутся мечтами. И те кто не хочет отказываться от своих материальных желаний ищут честные пути заработка. Чем и является предпринимательство.

Рассмотрим примеры.

Проект “Корпусная мебель”, Артем Царев, г. Казань

“До запуска своего бизнеса я работал на двух работах: педагогом в центре детского технического творчества (для души) и техническим директором в рекламной фирме (для заработка). Мне хотелось больше зарабатывать. Денег хватало далеко не на все желания. Не нравилось, что мой доход ограничивался представлением директора о том, сколько мне необходимо заплатить. В итоге я понял, что смогу зарабатывать хорошо только в том случае, если сам стану собственником. И я принял решение заниматься производством корпусной мебели.

Сначала я все пытался делать сам. Старался сохранить и наемную работу, и свой бизнес. Но времени стало катастрофически не хватать. Я начал отдавать часть зарплаты коллегам, чтобы они подменяли меня на наемной работе и вскоре уволился.

Сейчас в моей деятельности мне нравится свобода и развитие. Я сам могу развиваться в любом направлении и, по сути, делать всё, что хочу”.

Проект “Секрет Фит”, Владимир Кириллов, г. Казань

“Я хотел стать предпринимателем, когда учился в старших классах. Смотрел видео Олега Тинькова. Появлялась сильная мотивация. Во-первых, привлекала свобода – взять в будний день билет в Сочи и улететь на пару дней, ни у кого не отпрашиваясь, не ссылаясь на график отпусков. Во-вторых, созидание – есть идеи в голове, значит, можно их реализовывать. Как-то улучшить этот мир, как бы банально это ни звучало. В-третьих, финансовый вопрос. Предприниматель зарабатывает больше, чем рядовые наемные сотрудники. В общем, быть предпринимателем – это склад ума.

Я хотел стартовать в 2010 году, но этого не случилось из-за переезда и учебы. Временно устроился на работу тренером (я профессиональный пловец). Когда закончил учиться, понял – сейчас или никогда! Началось всё с “Фабрики предпринимательства”. Она мне помогла перестроить мышление, поменять окружение. Комьюнити очень сильно оказывает влияние на человека, поэтому является одной из самых важных составляющих в организации собственного дела. До сих пор помню пробежки с наставниками в Казани. (Прим. ред.: пробежки и другие активности проходят на “Фабрике предпринимательства в рамках проекта “Фабрика привычек”, где участники и наставники программ занимаются спортом, читают бизнес-литературу и внедряют бизнес-привычки в работу. Таким образом, участники вырабатывают полезные привычки для саморазвития и развития своего дела.)

Осень 2017 года стала для меня переломным моментом, именно тогда жизнь разделилась на «до» и «после». Это произошло по окончании бизнес-школы предпринимательства. Я открыл компанию по доставке питания. Идея пришла в голову в октябре, а в декабре уже запустили проект. Это были самые насыщенные месяцы в моей жизни”.

Около 30 % опрошенных предпринимателей назвали причиной запуска своего бизнеса возможность изменить мир, реализовать идею или заветную мечту. Работая в найме, человек помогает осуществлять планы компании и ее основателей. При этом собственные идеи могут существовать параллельно с наемным трудом только в формате хобби. Многие, наверное, слышали такую фразу: “Найди любимое дело, и тогда тебе не придется работать ни дня”. Ее смысл полностью отражает ситуацию, о которой мы говорим. Более того, если ваше любимое дело приносит пользу обществу, оно может перерасти в отличный предпринимательский стартап.

Проект “Неоновые толстовки”, Данис Исмагилов, г. Казань

“Я стал предпринимателем в 23 года, потому что хотел сделать продукт, который доставит радость моим друзьям и клиентам. Такой продукт, который вызовет у людей положительные эмоции. Я открыл бизнес по изготовлению толстовок с неоновыми надписями. «Начатое на балконе» дело превратилось в полноценный бизнес. До этого я работал наемным маркетологом в сфере АЗС”.

Проект “Парикмахерские услуги”, Марина Леонович, г. Тверь

“Мой путь к предпринимательству был осознанным.

Я всегда мечтала помогать нуждающимся, поэтому на сегодняшний день являюсь волонтером с 20-летним опытом работы.

История моего становления банальна. Родилась в Казахстане, училась в институте в Твери, там же вышла замуж, но вскоре осталась одна с ребенком. Нужно было продолжать учиться и работать.

Поступила на работу в парикмахерскую наемным мастером-парикмахером. Ежедневно обслуживая огромное количество посетителей, я все больше убеждалась в том, что ухоженность и красота придают человеку уверенность в себе. И у меня появилась идея, цель – открыть такой салон красоты, где пожилые люди и инвалиды-колясочники будут обслуживаться бесплатно.

Со временем я открыла кабинет, где смогла осуществить свою мечту”.

Уйти из наемного труда

Как вы думаете, сколько людей, работающих в найме, полностью удовлетворены своей работой? Согласно исследованиям Headhunter, – крупнейшей российской компании интернет-рекрутмента – только 20 % опрошенных ответили, что это так. Только представьте, четверо из пяти человек каждый день идут на работу, которая не приносит им полного удовлетворения. И часть этих людей мечтает быстрее сменить свое место работы. Причины самые разные: неинтересная работа, отсутствие свободы на работе, необходимость подчиняться руководству и другие. Самым распространенным мотивом для бегства из наемного труда является запуск своего бизнеса. Значит ли это, что наемный труд – это плохо? Конечно, нет. Во-первых, есть те, кто действительно счастлив в наемном труде, и, во-вторых, наемный труд – это отличная школа для получения профессиональных знаний и навыков с целью дальнейшего старта в самостоятельном бизнесе. Важно четко понимать роль и значение работы.

*Проект “Фабрики предпринимательства” “Школа Детского предпринимательства”,
Оксана Дворцова, г. Екатеринбург*

“Обдумываю и понимаю, что у меня всегда было ощущение, что я предприниматель. Я работала по найму, но действовала больше с проактивной предпринимательской позиции, нежели с исполнительской. Если мне нужно было что-то узнать, я всегда брала инициативу в свои руки, обучалась за свой счёт и вносила изменения в работу. До этого я работала в образовании, в госкорпорации, занималась оценкой персонала. Обдумываю и понимаю, что у меня всегда было ощущение, что я предприниматель. Хотя много лет / несколько лет (?) работала по найму – сначала в образовании, затем в госкорпорации, где занималась оценкой персонала, но действовала больше с проактивной предпринимательской позиции, нежели с исполнительской”.

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.