



**Михаил Соболев**

**У меня  
есть идея!  
Что дальше?**

**Серия книг-тренингов  
«Богатей! Ты - сможешь!»**

# **Михаил Викторович Соболев**

## **У меня есть идея! Что дальше?**

### **Серия «Богатей! Ты – сможешь!»**

*Текст предоставлен правообладателем*  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=22614306](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22614306)

#### **Аннотация**

Как сделать анализ бизнес-идеи? Как повысить КПД креатива? Какие существуют основные модели для зарабатывания денег? Как описывать бизнес-модель? Откуда деньги поступят? Почему «кровь бизнеса» – это денежный поток? Зачем составлять идеальный портрет клиента? Какие существуют ключевые факторы бизнеса? Как просто использовать концепцию «6Р»? В чем же ваша уникальность? Зачем нам изучать конкурентов? Как вы можете победить в конкурентной борьбе? Ответы на эти вопросы в простой и доступной форме раскрыты в книге «У меня есть идея! Что делать дальше?» из серии книг-тренингов «Богатей! Ты – сможешь!». Книга адресована в первую очередь тем, кто думает о том, как стать богатым, кто только собирается стать собственником бизнеса, предпринимателем и успешным человеком. Книга пригодится и тем, кто уже пробовал самостоятельно заработать денег, но по каким-то причинам это не получилось сделать. Книга поможет школьникам, студентам, людям с активной жизненной позицией, а также

рекламным агентам, менеджерам по продажам и независимым дистрибьюторам. Если вам нужен «волшебный пинок» или «чудо-открытие» на пути к личному богатству, прочтите эту книгу, и будет вам счастье! *Текст представлен в авторской редакции.*

# Содержание

Что делать, если у вас есть идея в голове?

6

Конец ознакомительного фрагмента.

10

# Михаил Соболев

## «У меня есть идея!

## Что делать дальше?

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в любой форме или любыми средствами – электронными или механическими, включая фотографирование, магнитную запись или иные средства копирования или сохранения информации – без письменного разрешения издателя.

© Соболев Михаил Викторович, 2015

© ООО «Консалтинговая компания «Сфинкс», 2015

\* \* \*

# Что делать, если у вас есть идея в голове?

Рассмотрим, какие вопросы еще нужно будет продумать, потому что одной идеи в голове как таковой недостаточно.

Существует такая мысль – утопия, что если у вас есть хорошая идея, то у вас ее кто-то купит и вы станете богатым человеком. Возможно, вам повезет и так произойдет. Но если у вас есть идея в голове, то вы должны каким-то образом ее представить (в виде какого-то документа или макета), чтобы окружающие поняли, что вы предлагаете.

Я пошагово расскажу, как от идеи, которая есть у вас в голове, перейти к какому-то конкретному бизнес-решению.

Чтобы нам было веселее – поиграем.

Нам нужно записать несколько бизнес-идей для анализа.

Бизнес-идеи для анализа:

1. Обучение кататься на сноуборде или лыжах
2. Изготовление видеороликов из пластилина
3. Пошив вещей
4. Покрасочный центр
5. Книгопечатная продукция
6. Создание телефонных игр
7. Перепродажа товаров с сайта
8. Изготовление мебели

9. Строительство объектов из древесины

10. Выращивание цветов

11. Создание рекламных буклетов

12. Создание дизайна для сайтов

13. Организация утренников

14. Линия чехлов для айфона

15. Изделия ручной работы

У нас есть 15 идей.

Эти идеи вы уже встречали в своей жизни.

Это вас не настораживает? Что произошло? Мы пошли по пути наименьшего сопротивления! В этом нет ничего плохого. Мы не стали особо напрягаться. Мы сгенерировали то, что видели, слышали, наблюдали. Это все уже где-то кем-то реализовано. Абсолютно новых, принципиально новых идей нет. Идеи, которая могла быть первой на рынке.

Это не говорит о том, что мы плохие. Это говорит о том, что мы просто пошли по пути наименьшего сопротивления. Не стали напрягать мозги. Пошли по простому пути. К сожалению, так поступает 97 % населения. Нам лень напрягать мозги, креативить, придумывать что-то новое. Остальные 3 % (из 100 %) напрягают свои мозги. Создают новые товары и услуги. И именно они – самые богатые люди.

Мы сейчас записали 15 идей. Давайте посмотрим, чем занимается каждый бизнес.

Обучение кататься на сноуборде или лыжах. Есть сноуборд, лыжи, человек, который показывает, как нужно дви-

гаться и получает за это деньги.

Видеоролики из пластилина. Делаются фигурки. Составляется сюжет ролика. Снимается на камеру. Появляется видеоролик, который потом продается в рекламных целях, и на этом зарабатываются деньги.

Пошив вещей. Возникают вопросы. Каких вещей? Маленьких? Больших? Для мужчин? Для женщин? Для детей? Для взрослых? Для бабушек? Идея имеет право на жизнь. Я – инвестор, у меня есть деньги, а куда вкладывать, мне пока непонятно. Какая будет специализация? Кто будет потребителем?

Покрасочный центр. Чего? Машин? Колес? Одежды? Как образ возникает большой ангар. Туда заезжает танк (для покраски). Пока непонятно. Может, какие-то машины, кузовные работы.

Книгопечатная продукция. Слишком большое поле деятельности. Книги бывают маленькие, большие, учебные, научные, фантастическая литература. Целая классификация. Книгопечатание предполагает печать на принтерах, ксероксах, офсетных машинах. Способ заработка пока совсем непонятен.

Создание телефонных игр. Все понимают, о чем речь?

Из всех идей она имеет наибольший потенциал. Объясню, почему. Количество выходов в Интернет с мобильных устройств уже превысило количество выходов в Интернет через компьютеры. Современным людям проще выходить в



Интернет через сотовые телефоны. Телефон все больше и больше набирает новых функций. Телефон уже не просто средство связи (для передачи информации). Это теперь еще и устройство для досуга. Поэтому за компьютерными играми и телефонными играми – будущее. Если вы освоите эти технологии и будете знать, как это делать, то вы сможете разработать компьютерную программу. Принцип заработка будет таким. Компьютерную игру установили как приложение для сотового телефона. За каждое скачивание игры вы будете получать свой комиссионный процент.

Перепродажа товаров с сайтов. Очень популярная бизнес-модель. Надо только знать, где покупать дешево и каким образом продавать дороже. У меня друг занимается таким бизнесом. Он в Китае покупает дешево и по всей России продает дороже на 30 %.

# 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.