

Введение

 Уважаемые читатели, в разделе моего сайта, посвящённом книгам о бизнесе, к моменту написания данной работы, уже обосновалось несколько идей изложенных мной раннее о ведении дел в России и за её пределами. В трилогии «Эзотерик» я показал порабощение мира в финансовом плане, и привёл пример одной из работающих в подобном стиле систем. В Работе «Параллели» изложено моё видение повторяющейся истории Российских предпринимателей, хоть и спиралевидной и развивающейся на новом витке с каждым поколением, но всё же имеющее общую тенденцию, а это значит, что прибегнув к истории можно спрогнозировать будущее, понять, что нас с Вами ждёт. «Осторожно - Деньги», «О нём», «Лицемер» - это отражение действительности, для того чтобы люди, принявшие решение уйти в серьёзный бизнес понимали во что они лезут, представляли примерно, к чему придут и в кого рискуют превратиться. Во всех выше обобщённых работах тема бизнеса лежит как бы между строк. Вроде невзначай, но с подтекстом, таков уж стиль моего писания. В данной же книге, я более подробно опишу технологию работы в бизнесе, от и до. Эта технология взята не из головы, это не публицистика, а конкретный алгоритм действий, прожитый и основанный на опыте личном, на опыте моих старших товарищей, очень кстати, не глупых людей, на опыте моих жизненных преподавателей, достигших определённых вершин.

Звено первое. Идея

 Итак, мысль о том, чтобы возглавить собственный бизнес, как правило, посещает нас не сразу, после того как мы оканчиваем школу, техникум или ВУЗ. В большинстве случаев нам приходится мыкаться по компаниям в поиске своего места, поработаем там, поработаем здесь – не моё, время от времени напрашивается вывод сам собой. Но время идёт, а стажа толком нигде не накапливается из-за беготни по фирмам, деньгами разжиться, почему-то тоже не получается. И тогда, основываясь на мимолётных выводах и сомнительном опыте мы, полные амбиций, с излишней самоуверенностью принимаем окончательное и бесповоротное решение – «Всё, что есть, мне не подходит, открываю своё дело, за год – два раскручиваюсь, а потом живу долго и счастливо в достатке, купаясь в самодовольстве и, если повезёт, определённой славе». Вот примерно через этот скачёк минутной слабости проходили большинство из мелких, средних и крупных предпринимателей. Да и, слава Богу, что этот скачёк рано или поздно произошёл, потому как запала тех амбиций и слепого, по понятным причинам, желания хватает на то, чтобы всё начать, запустить процесс. А когда процесс уже запущен, или находится на какой-то стадии запуска, и суета с пробежками по инстанциям для регистрации предприятия начинают очернять наши светлые мечты, аренды площадей, макеты, визитки, рекламы забирают на себя почти всё, что мы накопили, амбиции – то резко убавляются. Но отступать уже как-то не с руки, так как, родственники, друзья и знакомые уже видящие в нас предпринимателей могут кратко резюмировать – слабак! А это неприятно, не престижно и вообще не желательно. Поэтому, дальше уже дело движется само собой, не всегда с охотой, но больше с целью, чем с желанием.

 И вот, на стадии переполнения чувств, светлых мыслей и неразделённых мечт о создании своего дела, мы неизбежно встаём перед вопросом – чем заняться? Идея, идея, так, где себя проявить, куда податься, на чём подняться, по средствам чего разбогатеть, и ещё желательно быстро, без особых вложении и, не имея большого опыта ведения переговоров, продаж, познаний в технологиях, программах и тенденции рынка различных сфер экономики.

 Желательно серьёзно поломать голову над тем, с чем связывать ближайшие годы своей жизни. Сфера деятельности должна быть как минимум не отвращающей, а желательно интересной и перспективной. Но даже это не главное, потому что даже в самой изжившей себя сфере с максимальным количеством конкурентов и копеечных прибылях можно проявить себя и создать что-то такое, чего ни у кого нет. Можно вообще ничего не создавать, просто построить дело таким образом, чтобы люди покупали, продавали, сотрудничали, словом, работали только с Вами. Об этом позже. Смотрите, к чему лежит душа, и рыщите в этих направлениях. Есть и другие варианты, посмотреть то, что есть в других странах, но нет у нас. Нюанс такой идеи в том, что в России очень не много что приживается из того что есть, скажем в США или Китае, это я испробовал на себе. Узнав о простом решении смышлёного парня из Штатов, принёсшем ему миллионы, я воплотил то же самое в России, при этом доработав по всем направлениям простую мысль и сделав более выгодные условия, более серьёзное предложение и выгодное казалось бы всем. Оповестил о своей идее 500 тысяч компаний потенциальных клиентов, и уже ломал голову, куда через неделю – другую потратить несколько десятков миллионов ожидаемой прибыли. Мало того что я не заработал ничего, так меня же ещё и осмеяли, несколько раз послали на.. в… вот только разве что между никто не догадался. Идея была гениальной, простой и действительно прибыльной, но вот только не в стране, видящей во всём обман и пропитанной недоверием. Короче говоря, если есть желание – рискните, но лучше работайте в проверенных направлениях, так как при правильном подходе к делу Вы неизбежно добьётесь результатов.

Звено второе. Старт

 После того как определившись с идеей и тематикой направления будущего бизнеса мы более менее расставляем все точки над «и», оформляем предприятие, то есть фирму. На бумажную возню уйдёт от 10 до 15 тысяч рублей в среднем, в зависимости от того сами будете всё делать и проходить либо обращаться к знающим людям. Форму организации выбирайте сами ИП это будет или ООО, но только понимайте ответственность, чтобы в случае чего не остаться «без штанов». Индивидуальные предприятия почти всегда оформляют те, на ком официально ничего не числится. Нет ни дома, ни машины, ни, даже, телевизора в кредит. Ведь при драматическом развитии событий индивидуальный предприниматель несёт ответственность по долгам предприятия всем личным имуществом. Не стоит этого забывать. Многие начинающие бизнесмены хотят забрать под себя весь рынок низкой ценой, обрушивая цены, привлекая к себе тем самым лишь негодование конкурентов и клиентов бабушек пенсионеров. Я шёл по этому пути, слава небесам не оторвали башку, хотя желающих было много, да и денег больших заработать не удалось. Аврал работы я себе обеспечил, клиентов желающих получить товар «на халяву» было не мало, но, не смотря на это работал я три года без прибыли. Это ложный путь, потому что все, что удавалось заработать уходило на рекламу, аренды, налоги и заработную плату сотрудников. По истечению трёх лет нищенствования мне, наконец, явилась светлая мысль поднять цены до уровня и в чём-то выше него, и за следующий год, при объёме в 4 раза меньше продаж, ужалось получить прибыль в 3 раза выше тех, что оставалось при больших объёмах. Но только нужно понимать, что высокая цена должна быть оправданной. Об этом тоже чуть позже.

 Мой совет, начинайте с малого. Попробуйте просто начать, понять, как вертятся винтики в заданной системе, что это вообще такое бизнес, и уж что ещё более загадочное и сложное для понимания – что такое бизнес в России. Много кто из моих конкурентов пошли по другому пути. В момент, когда я влачил нищенское существование, проворачивая большие объёмы ничего не стоящих сделок, мои амбициозные новоиспечённые конкуренты, «огромные профессионалы в сфере бизнеса» понаоткрывали дорогущие офисы, большие площади, несколько филиалов по городу, дали масштабную рекламу, вложились по - полной. Цены они держали высокими, и клиенты у них были, но тех колоссальных затрат, которые были вложены в раскрутку они не оправдали. Со стороны это выглядело так: Люди брали кредиты, за два-три месяца просаживали деньги в попытках заявить о себе на рынке и незамедлительно закрывались в большой минус. Потом устраивались куда-нибудь на работу и отдавали годами взятые на бизнес кредиты.

 Не надо, не рискуйте, если у Вас случайно не завалялось миллионов пять, там несколько другая ситуация. Если деньги есть, то проще всего найти знающего человека, посадить его на оклад директором своего предприятия и весь спрос держать с него, он всё сделает, если будете достойно платить. Вложите несколько миллионов, но работники принесут намного больше. Хотя риски тоже определённые есть. Но опять же, люди, имеющие миллионы на руках, чаще всего уже понимают кое-что в этой жизни и вряд – ли поставят непрофессионала во главу проекта сулящего прибыли.

 Если денег особенно-то и нет – не стоит рисковать всем, что имеешь. Начинайте с малого, если и потеряете, то в петлю из-за этого не полезете. А если приобретёте, то сможете развиваться и расширить зону влияния.

Звено третье. Процесс

 Вот фирма уже существует, имеется небольшой офис, с низкой арендной платой, сотрудников пока лучше не нанимать какое-то время, всё нужно выяснить и понять самому, побыть внутри системы, пожить ей, чтобы Вас потом трудно было обмануть рядовому нанятому менеджеру, вешая «лапшу на уши» отговорками, почему не срослась та или иная сделка. Заявить о себе на Вашем рынке конечно нужно, иначе как о Вас вообще узнают, но слишком усердствовать не надо, потому что реклама чаще всего не окупается. Чем вбухивать деньги в объёмы рекламы, лучше основательно поработать над её качеством и заставить звонить Вам и клиентов и конкурентов – проныр. И, конечно, какое-то время поработать придётся в «минус». Но если всё будет сделано правильно, то очень быстро на Вашем лице появится самодовольная улыбка, в карманах зашуршат купюры, а в офисе станут появляться нанятые сотрудники. Весь вопрос в том, как это сделать? Как сделать так, чтобы работа в «минус» не затянулась? Что значит всё сделать правильно? А это значит, что на своём рынке нужно успеть стать хорошим психологом, выяснить, что нужно клиенту, и сделать всё возможное, чтобы достигнуть должного качества. И вопрос цены уже не будет так жёстко стоять, перед покупателем Вашей продукции, если он будет уверен в том, что Вы выполните свою работу на «5+». Да, положительная слава расходится тяжело, но верно. К сравнению в 10 раз быстрее дурная слава о компании расходится среди масс, и я знаю почему. Довольный клиент не каждый даже скажет спасибо, потому что он получил что хотел, всё нормально, он отдал деньги, получил своё, и продолжает жить и радоваться. Возможно, в случайном разговоре он порекомендует Вас кому-то, а возможно и нет. Ну, всё хорошо и хорошо. Но если Ваш клиент не доволен, и не доволен основательно, то он разнесёт по всей округе о том, как его угораздило связаться с Вами. Чувство злости намного сильнее чувства радости, оно движет людьми и заставляет идти в вышестоящие инстанции, писать жалобы, оставлять пакостные отзывы на «флампе», на всевозможных форумах. Словом, уж как досадить-то, пытливый русский ум работает прекрасно и найдёт не одно решение. Меня в своё время обещали застрелить. К сожалению, заказчик был так разъярён, что не стал разбираться, кто есть, кто и выпалил мне всё, что наболело. Тогда я ещё не имел своего бизнеса, и был только рядовым менеджером в слабенькой компании с плохим руководством, из-за ошибок которого под удар попадал и я и такие как я.

 Дело давно минувших лет, но осадочек остался, уж очень это было эмоционально.

Зато, наверное, именно это навсегда отбило у меня охоту работать некачественно, и обманывать клиента. Работать надо честно. Это одно из ключевых правил. Это понимают все те, кто зарабатывает не плохие деньги. Вы скажете, что можно обмануть и хапнуть раз, чтобы хватило надолго. Можно. Но не нужно. Во-первых, потому что в нашей стране и без того хватает грязи в виде нечистых на руку людей, а стремиться к худшему – неверный курс. Во-вторых, так называемых «хапальщиков» либо сажают, либо убивают, чаще калечат, а если по воле случая не перепадёт от людей, то уж не сомневайтесь, что воздастся судьбой. Не считайте, что мир так уж примитивно устроен, в этой примитивности зашифрованы такие коды, разобрать которые не под силу большинству из нас и не только нас. Отвлекаемся, так, ну и, в-третьих! Возможно, Вы не знакомы с автором многих серьёзных книг посвящённым бизнесу А.А. Шевцовым, который нередко печатается под псевдонимом Андреев. У него я вычитал очень мудрую мысль, которую полностью разделяю, цитирую:

«Вам никто не запрещает обманывать партнёра (или клиента) и наживаться на нём. Кстати, многие так и делают. Самое малое – они теряют партнёров, товарищей и даже друзей. Но им кажется, что деньги, которые они урвали такой ценой, стоят того. Наверное, потому, что они большие…

 Это самообман. Во-первых, потому что чаще всего и деньги-то были пустяшные.

А во-вторых, потому что хорошие деньги – не большие, а долгие. То есть такие, которые будут течь к вам долгий-долгий срок, всю жизнь. В сумме их окажется больше любых больших денег».

 А.А. Шевцов «Переговоры» Методическое пособие к семинару Покров 2013 стр. 88

 Вот, хорошие деньги – не большие, а долгие. К этому и нужно стремиться. Теперь суммируйте, если Вы работаете по совести, с полной самоотдачей контролем, вниманием и желанием соответствовать требованиям заказчика, клиента, партнёра, желанием помочь ему, искренним желанием, и вы выполняете заданные требования, стараясь работать на восторг, как работают на западе, то куда они от Вас денутся? Всё будет правильно.

 Кадры. Вот где очень часто таятся гнилые звенья в нашей цепочке. В том чтобы подобрать толковый персонал и состоит наша задача. Сколько раз подставляли меня мои работники, перетягивая клиентов на свою сторону, проводя продажи мимо фирмы, умышленно и неумышленно создавая проблемы с партнёрами и клиентами, опрокидывали на деньги не раз и не два, подставляли на деньги. И чем серьезней сфера, тем больше риски таких подстав. И если бы я не экономил на сотрудниках, умел бы видеть среди них честных и толковых людей, то написал бы эту работу года на два раньше. Вот задача вполне серьёзная для руководителя, кадры решают почти всё.

Четвёртое звено. Зрелость

 Ну что же, всё вроде бы в порядке, фирма работает, денежки капают, трудности преодолены, развитие стабильное, доход имеет положительную динамику. А на душе грустно. Всё правильно, не переживайте. Эта грусть вполне нормальное явление, которое постигает на разных стадиях успешных предпринимателей различного уровня различных сфер. Она сигнализирует о том, что Вы выросли над собой, и пора бы уже подумать о других, более серьёзных идеях. Теперь уже у Вас имеется стабильный, вероятно не плохой доход, который позволяет нормально жить и рисковать определённой долей средств, пробуя себя в других направлениях. Ни в коем случае не бросайте то, что имеете и не расслабляйтесь. Но обязательно развивайтесь, образуйте дополнительные, новые цепочки, соединив которые воедино вы получите большую, крепкую неразрывную цепь, способную обеспечить себя, свою семью, откладывать деньги на дальнейшие проекты, возможно, заниматься благотворительностью и другими добрыми делами не в ущерб себе. И когда очертания Вашей цепи будут отчётливо видны и осязаемы, вопрос в деньгах перед Вами стоять уже не будет, проявится другая сторона мышления, которую блокирует на предыдущих стадиях погоня за деньгами. И однажды, в загородном коттедже перед камином, общаясь по скайпу с охранником и просматривая записи видеонаблюдения своей виллы во Флориде, Вы вдруг закроете монитор ноутбука, отложите его в сторону и спросите самого себя:

 - «А что он там молол про зашифрованные коды примитивного устройства мира?»