

**Лилия Сараева, Надежда Гаврилова,
Надежда Еременко, Татьяна Морозова,
Елена Печанская**

Моя бизнес-история

**Москва
«Книга по Требованию»**

УДК 334
ББК 65.05
Л57

Л57 **Лилия Сараева**
Моя бизнес-история / Лилия Сараева, Надежда Гаврилова, Надежда Еременко, Татьяна Морозова, Елена Печанская – М.: Lennex Corp, — Подготовка макета: ООО «Книга по Требованию», 2025. – 110 с.

ISBN 978-5-6054250-2-1

Литературные агентства Лилии Сараевой и Эмиля Ахундова представляют новую книгу: «Моя бизнес история» — это реальный взгляд на путь к бизнес-успеху. Книга показывает тернистый путь от идеи к реализации, полный взлетов и падений. Предприниматели делятся знаниями, ошибками и секретами успеха и вы узнаете их все! Книга научит сохранять веру в себя, видеть возможности и развивать предпринимательское мышление. Это ваш ориентир в мире бизнеса, помогающий превратить идею в прибыль.

A5, мягкая обложка, цветная печать, 110 страниц

ISBN 978-5-6054250-2-1

© Lennex Corp, 2025
© Лилия Сараева, 2025

Литературное агентство Лилии Сараевой

Моя бизнес-история: от идеи к реализации

Лилии
Сараевой
ЛИТЕРАТУРНОЕ АГЕНТСТВО

2025 г.

УДК 33
ББК 65

Моя бизнес-история: от идеи к реализации / 110 с.
ISBN 978-5-6054250-2-1

Шрифт основного текста: Source Serif 4 Subhead, лицензия
SIL Open Font License 1.1, разработан Франк Гриссхаммер, Пол Хант,
Шрифт заголовков: Dela Gothic One, лицензия SIL Open Font
License 1.1, разработан Aratakana

16+ В соответствии с ФЗ от 29.12. 2010 №436-ФЗ

УДК 33
ББК 65

Эмилия Ахундова
литературное агентство

ISBN 978-5-6054250-2-1

г. Санкт-Петербург,
Литературное агентство Эмилия Ахундова
(ИП Ахундов Э.И.), ИНН 781302617257.
<https://lit-agent.ru>, https://vk.com/litagent_ru,
<https://t.me/eakhundov>.

© Библиотека SMI.RU.COM., 2025
© Оформление ООО «Паблিশ Системс»,
Метранпаж, Онлайн-сервис верстки книг, 2025

Введение

За каждой историей успеха, за каждой компанией, достигшей заветных финансовых высот, стоит не просто идея. Стоит долгий, тернистый, порой мучительный путь. Путь, наполненный взлетами и падениями, бессонными ночами и моментами озарения. «Моя бизнес-история: от идеи к реализации» — это не сказка о мгновенном обогащении, это реальная картина марафонского забега, где каждый километр дистанции — это вызов, требующий стойкости, упорства и веры в свою мечту.

На этой дороге вы встретите все оттенки человеческих эмоций: страх перед неизвестностью, сомнения в собственных силах, разочарование от неудач, но и, конечно, моменты безудержной радости от маленьких побед, вдохновение от поддержки близких и ощущение триумфа, когда цель становится все ближе.

У каждого из вас — своя уникальная история, свои обстоятельства, свои сложности. Кто-то начинает с нуля, не имея ничего, кроме горящего энтузиазма. Кто-то обладает определенными ресурсами, но сталкивается с другими препятствиями. Но всех вас объединяет одно — стремление к реализации своей идеи, желание создать что-то значимое и добиться финансовой независимости.

В этой книге мы не будем давать пустых обещаний и рисовать радужные перспективы. Мы покажем вам реальный путь, со всеми его ухабами и поворотами. И кто лучше сможет рассказать об этом, чем те, кто прошел этот путь сам? На страницах этой книги вы найдете опыт экспертов, предпринимателей, инвесторов, людей, которые знают, как превратить идею в прибыльный бизнес. Они поделятся своими знаниями, своими ошибками и своими секретами успеха.

Готовы ли вы отправиться в это захватывающее путешествие? Тогда откройте следующую страницу, и пусть эта книга станет вашим надежным компасом на пути к вашему миллиону.

Эта книга — не просто сборник советов и рекомендаций. Это живой диалог, в котором каждый может найти что-то ценное для себя. Здесь вы не найдете готовых рецептов успеха, ведь каждый бизнес уникален и требует индивидуального подхода. Но вы найдете вдохновение, поддержку и практические инструменты, которые помогут вам избежать распространенных ошибок, оптимизировать процессы и повысить эффективность вашего дела.

Мы разберем конкретные примеры успешных стартапов, проанализируем их стратегии, изучим их ошибки и выясним, что именно позволило им добиться успеха. Вы узнаете, как правильно проводить анализ рынка, как привлекать инвестиции, как формировать команду мечты и как масштабировать бизнес.

Но самое главное — мы покажем вам, как сохранить веру в себя и свою идею, даже когда кажется, что все против вас. Мы научим вас видеть возможности там, где другие видят только проблемы. Мы поможем вам развить в себе предпринимательское мышление, которое позволит вам не только выживать, но и процветать в условиях жесткой конкуренции.

Помните, что дорога к успеху — это не спринт, а марафон. Важно не только быстро стартовать, но и уметь распределять свои силы, адаптироваться к изменяющимся условиям и не сдаваться при первых же трудностях. Эта книга станет вашим личным тренером и наставником на этом нелегком, но невероятно увлекательном пути.

Итак, пристегните ремни, заправьте полный бак энтузиазма и приготовьтесь к взлету. Вас ждет захватывающее путешествие в мир бизнеса, где каждая ваша идея может стать началом новой истории успеха.

Формула устойчивого бренда – Лилия Сараева



5

Меня зовут Лилия Сараева. Я предприниматель, маркетолог, продюсер и соавтор восьми книг. Кроме того, я основатель и руководитель двух компаний:

- **LS-media** — маркетингового агентства, которое продвигает компании и экспертов через социальные сети, СМИ и с помощью издания книги,
- **Литературного агентства Лилии Сараевой**, где мы превращаем экспертные знания в сильные книги. Вместе с командой я помогаю экспертам становиться узнаваемыми, усиливать личный бренд, системно привлекать клиентов и делиться своей экспертизой через книги.

Коротко обо мне:

- Увеличила количество заявок на услуги агентства недвижимости почти в 4 раза за 1 год без рекламного бюджета.
- За 1,5 месяца обеспечила эксперту 10 статей в СМИ с суммарным охватом более 309 млн. просмотров.
- Сэкономила клиенту 1,5 миллиона рублей на бесплатных публикациях в СМИ за 2 месяца.

— Чуть больше чем за год существования Литературного агентства 123 эксперта стали авторами в моих литературных проектах.

Моя задача — помочь бизнесу быть заметным и востребованным. Именно с этого начинается устойчивый рост.

Профессиональный путь

Это может звучать наивно, но я хотела заниматься бизнесом с самого детства. В каком-то фильме я увидела эпизод с настоящей бизнес-леди: роскошная женщина в голубом костюме выходила из голубой «двенашки». Сейчас это может звучать смешно, но тогда это выглядело просто мега круто. И этот сногшибательный образ стал мечтой маленькой девочки Лили. Я представляла себя этой деловой красоткой на классной машине и точно знала, что я вырасту и буду заниматься бизнесом.

Все в моей семье работали на «традиционных» работах: моя мама — учитель, папа до сих пор работает управляющим в сельском хозяйстве, среди бабушек и дедушек тоже не было никого, кто мог бы мне преподать уроки бизнеса. Но мечта была так сильна, что мне пришлось самой прокладывать этот путь шаг за шагом.

В детстве я помогала родителям обрабатывать и продавать сельскохозяйственную продукцию, чтобы заработать свои первые деньги. В студенчестве купила принтер, печатала фотографии, писала для заочников курсовые и дипломные, чтобы меньше зависеть от родителей. Социальные сети еще только зарождались, но уже тогда я находила себе клиентов в ВК и Одноклассниках. Так я заработала на свой первый отдых и улетела в Турцию.

После института я съехала из общежития и стала искать съемную квартиру. Я просматривала десятки объявлений и приходила в ужас — за аренду надо было отдать больше половины моей зарплаты. Накопить на свою тоже было нереально, только на первый взнос пришлось бы откладывать весь мой доход около трех лет. Тогда я мечтала, как было бы классно иметь 5 квартир и просто их сдавать, с таким доходом я бы могла вообще не работать.

Из этих фантазий родилась моя первая цель — купить свою первую инвестиционную квартиру, которая приносила бы мне доход. Интерес к инвестициям остался надолго, я занимаюсь этим до сих пор. Я пробовала разные стратегии: начинала с инвестирования кредитных средств, покупала квартиры на разных этапах строительства и по-разному их использовала, инвестировала в разных городах. Итого за 12 лет я купила/продала 14 квартир и создала свой капитал с нуля с помощью кредитных денег. Но в этой книге я расскажу не об этом, а о своем профессиональном пути.

Моя карьера началась в IT: я проектировала, программировала и внедряла информационные системы, уже будучи студентом. Ключевая особенность моей работы заключалась в необходимости структурировать процессы, видеть цель и выстраивать путь к ней через четкие алгоритмы. Этот навык стал основой для моего бизнеса.

Я вышла в онлайн

Позже, на протяжении 11 лет, я работала в сфере недвижимости, включая участие в крупнейших инфраструктурных проектах страны — строительстве Олимпийских объектов в Сочи и подготовке к Чемпионату мира по футболу в 2018 году. За вклад в реализацию этих задач я получила почетные грамоты, благодарности и памятную медаль.

Поворотной точкой стало рождение ребенка. Говорят, что дети меняют нас, но мой сын пошел куда дальше — он кардинально изменил всю мою жизнь. С самого рождения сын дал мне понять, что как раньше уже не будет. Изменился ритм и образ моей жизни, а вслед за этим изменились цели и приоритеты. Я четко осознала, что больше не готова развиваться в найме, что вот оно — идеальное время для развития и выстраивания такого долгожданного своего собственного дела.

В декрете я приняла решение работать на себя, выбрала интересную мне сферу и купила свое первое обучение по маркетингу. Пока мамы на площадке живо обсуждали достижения детишек, я с наушником вухе лепила куличики в песочнице и одновременно изучала, что такое трафик, целевая аудитория, лиды и хештеги. Появились клиенты на СММ и личное сопровождение.

Первого клиента я взяла из так любимой мной ниши — недвижимости, и этот выбор стал определяющим, эта ниша в итоге стала моей. Кстати, именно с хештегов началось мое масштабирование, расширение клиентской базы в онлайн-маркетинге. Когда это направление было очень востребовано, я плотно занималась подбором хештегов для аккаунтов в соцсетях, но прошло время и мне в этом стало тесно. Тогда я стала передавать свои знания. Но и в этом тоже стало тесновато. Это для меня свойственно: в любом деле я ищу развитие и масштаб, не могу стоять на месте. В этом я вижу огромный плюс собственного бизнеса — всегда есть, куда двигаться.

Когда я только начинала как SMM-специалист, у меня не было амбиций строить агентство. Я просто хотела делать свою работу хорошо и видеть, как она приносит результат. С первым клиентом я проработала почти два года и на практике увидела, насколько важно не просто делать посты, а видеть весь путь клиента от первого касания до сделки. Это не про лайки, это про заявки и трафик. Принцип моей работы: у каждой задачи должен быть результат, а у каждого действия — измеримая цель.

Но и здесь мне стало тесно, и причиной стала вовсе не потеря интереса, даже наоборот: я столкнулась с тем, что просто не могу самостоятельно закрыть запросы всех желающих. Я передавала часть задач своим партнерам, записывала потенциальных клиентов в лист ожидания, но и этого было недостаточно. Тогда было принято решение о создании маркетингового агентства LS-media по продвижению агентств недвижимости в социальных сетях. Я решила создать полноценное агентство, которое работает по моим отлаженным алгоритмам, а значит — стабильно дает результат.

Я открыла маркетинговое агентство

Когда все документы были оформлены и агентство появилось «на бумаге», начался следующий этап — реальное масштабирование. *Отдельно отмечу вопрос документального оформления. Многие этим пренебрегают, но я считаю это важным нюансом. Я всегда работала официально — сначала была самозанятость, потом ИП. Для клиентов — договора, чеки, акты, все как положено. И такой подход я рекомендую выбирать всем, кто*

решил начать свое дело. Это не только вопрос спокойствия и финансовой безопасности, но еще и, в первую очередь, вопрос уважения к себе и, конечно, к своим клиентам.

На этом этапе я понимала, что моя система настолько отработана, что я могу одновременно работать не с одним клиентом, а сразу с несколькими. Спектр услуг при этом значительно расширился: привлекая квалифицированных партнеров, я могла закрывать задачи, касающиеся не только контента. Теперь в агентстве LS-media клиенты могли получать услуги по принципу «одного окна». Этот подход имеет плюсы и для заказчиков, и для бизнеса. Клиенту нет необходимости искать подрядчиков для разных задач, это, во-первых, экономит время и деньги эксперта, а во-вторых, положительно влияет на результат, так как все процессы работают в связке на одну цель.

Для грамотного и рационального руководства агентством нужно множество навыков, только желания масштабироваться недостаточно. Ведение бизнеса, общение с клиентами и партнерами — все это требует опыта. Можно набирать опыт не только годами практики и анализом собственных ошибок, но и благодаря опытным учителям и наставникам. Для себя я выбрала тактику непрерывного обучения, большую часть заработанных денег я вкладываю в собственное обучение и развитие. На эту статью расходов я никогда не жалею средств.

Каждая моя новая компетенция дает толчок к развитию не только мне и моему бизнесу, но и моим клиентам. В процессе совместной работы я передаю предпринимателям свое видение бизнеса, помогаю им реализовать самые современные и действенные стратегии продвижения. В ходе взаимодействия важны и бизнес-навыки, и образ коммуникации, и умение доносить и отстаивать свою точку зрения. Поэтому важно обучаться не только профильным навыкам, но и прокачивать так называемые soft skills.

Работа с психологом, коучем, на мой взгляд, просто необходима любому руководителю и предпринимателю, особенно в период активного роста, развития и масштабирования. Это может позволить вам увидеть себя и свой бизнес с другой стороны и открыть свои скрытые резервы.

Помимо момента психологического, есть и практическая сторона. Важный момент при масштабировании — выстраивание алгоритмов и методологии.

LS-media в деле

На момент открытия фокус агентства был на SMM-маркетинге. Думаю, что в наше время сложно недооценить роль социальных сетей и их значимость для бизнеса. Любой эксперт должен быть «упакован» в соцсетях, потому что люди сейчас выбирают не только товар, но и продавца. Зачастую личность эксперта или предпринимателя выходит на первый план при покупке. Именно поэтому основа нашей работы — выстраивание и укрепление личного бренда.

Результаты этого подхода видны практически сразу: для одного из заказчиков уже за первый месяц работы с аккаунтом мы получили 50 заявок, при этом предыдущая команда не получала обращений из соцсети. И это стабильно работающая система: для другого агентства недвижимости за год мы привлекли 4101 заявку с бюджетом на рекламу 0 рублей.

10

Создание агентства позволило мне освободить время от рутины и направить его на развитие. Я покупала обучения от лидеров рынка и искала новые инструменты, которые помогут моим клиентам стать заметнее и усилят их позиции среди конкурентов. Так в агентстве появилось новое направление — PR в СМИ.

Я вышла в СМИ

Я видела, как классно работает этот инструмент: клиенты с помощью публикаций получали взрывной импульс к стремительному росту, а бонусом экономили сотни и даже миллионы рублей. Например, одной из моих клиенток за 1,5 месяца вышло 10 публикаций в СМИ (РБК, Известия, Новострой, Банкирус, сравни.ру, RB.RU и т.д.). Суммарные охваты этих изданий — 309 млн. просмотров в месяц.

Многие из моих клиентов впервые вышли в медиа с помощью нашего агентства, и отдельный вид удовольствия — видеть, как с моей помощью исполняется мечта, которая казалась недостижимой. Как они сначала трепетно волнуются перед эфиром, а потом по-детски радуются, когда