

CASPIAN WOODS

FROM ACORNS

SECOND EDITION

HOW TO BUILD A
BRILLIANT BUSINESS

КЭСПИАН ВУДЗ

СДЕЛАЙ
СОБСТВЕННЫЙ
БИЗНЕС
УСПЕШНЫМ!

Москва • 2017

УДК 334
ББК 65.9(4)09
В88

Перевод с английского В. Н. Егорова

Вудз, Кэспиан

В88 Сделай собственный бизнес успешным! Лучшая книга для тех, кто начинает заниматься бизнесом / Кэспиан Вудз ; [пер. с англ. В. Н. Егорова]. — М. : РИПОЛ классик / T8RUGRAM, 2017. — 304 с.

ISBN 978-5-519-61054-4

Это практическое руководство для начинающего бизнесмена поможет сделать успешный проект и построить собственную компанию в современных реалиях мощнейшего глобального финансового и экономического кризиса, поразившего как мировую экономику в целом, так и экономику России в частности. Даже если вы готовы взять на вооружение лозунг: «Спасение утопающих — дело рук самих утопающих!», вам не обойтись без профессиональных советов. Автор книги Кэспиан Вудз, успешный предприниматель, начинал свою деятельность с «малого» бизнеса, но сегодня является руководителем крупного издательского агентства, предлагая рекомендации, основанные на его личном опыте, к которым действительно стоит прислушаться. В этой книге вы найдете ответы на все интересующие вас вопросы в области бизнеса. Вы узнаете, как стать предпринимателем, определиться с бизнес-идеей и превратить её в бизнес-план, как избежать больших рисков, где найти первоначальный капитал, как решить правовые вопросы и определиться с ценой на свою продукцию и услуги, как привлечь максимальное количество потребителей, не ошибиться в выборе персонала, разработать стратегию роста и воплотить её в реальность.

**УДК 334
ББК 65.9(4)09
ВІС GBA
BISAC BUS000000**

*This translation of FROM ACORNS... HOW TO BUILD A BRILLIANT BUSINESS,
Second Edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.*

Ранее книга выходила в другом оформлении

© Caspian Woods 2004, 2007
© Издание на русском языке, перевод на русский яз.,
ООО Группа Компаний «РИПОЛ классик», 2009
ISBN 978-5-519-61054-4 © T8RUGRAM, оформление, 2017

Посвящаю эту книгу Кристоферу Вудзу

Десять заповедей предпринимателя

1. Основное внимание — продажам

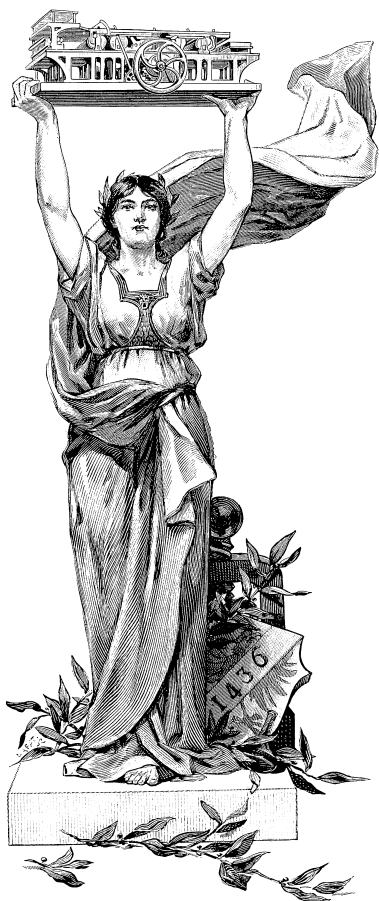
Бизнес — это вовсе не такая уж сложная наука, как, скажем, ракетостроение. Если к вам пойдут люди, множество людей, и станут покупать вашу продукцию и платить за нее больше, чем вы затратили на ее производство, вы уже почти решили свою задачу. Конечно, на этом пути вас будут отвлекать самые разные проблемы, но в любом случае *по крайней мере* 50% вашего времени вы должны тратить на продажи.

2. Стремитесь к тому, чтобы обязательно отличаться от других

На рынке царит невероятный шум, который создают множество крупных компаний, пытающихся продать свою продукцию. Но, если вы обладаете настоящим оригинальным мышлением, вы сможете опередить остальных в самой острой конкурентной борьбе.

3. Не воспринимайте отказ на свой личный счет

Вы собираетесь добиться огромного результата в бизнесе. Секрет заключается в том, чтобы не позволить другим участникам сбить вас с ног. Как вам расскажет в



любом ночном клубе местный Казанова, успех — это лишь вопрос количества.

4. Наличные — это король, а для их охраны нужен дракон

Пока у вас на счет в банке не поступили деньги, считайте, что вы ничего не продали. Отсутствие звонкой монеты может погубить даже самый блестящий бизнес. Поэтому возьмите себе на службу дракона, который будет контролировать ваши деньги.

5. Правильно оценивайте собственное время

Каков ваш самый ценный ресурс в бизнесе? Ваше время. Поэтому тратьте его только на то, чтобы получить максимальную дополнительную ценность. Оценивайте правильно собственное время: может быть, вы и согласны сами работать за 50 центов в час, но вряд ли вы найдете кого-нибудь, кто присоединится к вам в этом случае.

6. Будьте дорогим

Повышайте вашу цену до тех пор, пока покупатели не начнут стонать. Помните, под правильной ценой понимается та, которую потребители готовы платить. При этом ваши затраты составляют только те суммы, которые вы выплатили в ходе справедливой сделки своим поставщикам.

7. Меньше проводите времени в машинном отделении своего бизнес-корабля и больше на его капитанском мостике.

Не тратьте недели на то, чтобы с любовью составлять, а потом шлифовать сложный бизнес-план, который потом будет валяться в одном из ящиков вашего стола. Регулярно выделяйте время на то, чтобы продумать основную направленность вашего бизнеса. Это куда полезнее, даже если при этом ваши планы схематично набросаны на оборотной стороне старого конверта.

8. Отыщите наставника

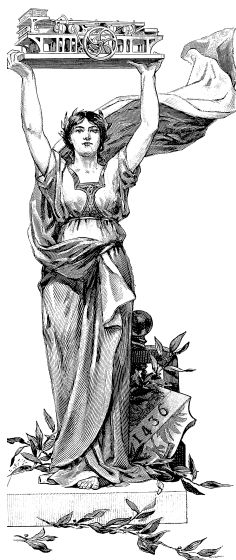
Начало деятельности в бизнесе можно сравнить с подъемом на гору в шлепанцах без подробной карты дорог. Может быть, лучше воспользоваться советами человека, который уже побывал до вас на этой или похожей горе?

9. Действуйте гибко

Хотя решительность значит очень и очень много, вы должны быть всегда готовы на своем пути к цели быстро реагировать на изменения. Выберете цель, к которой вы стремитесь, но будьте готовы сменить дорогу, по которой вы будете двигаться к ней.

10. Будьте настойчивы

Наша самая большая слава вовсе не в том, что мы никогда не делаем ошибок, а в том, что после каждого падения мы находим в себе силы подняться. Окружите себя сторонниками, и тогда у вас будет амулет, способный помочь вам даже в тех случаях, когда дела идут совсем не так, как вы рассчитывали.



Предисловие ко второму изданию

Когда вы только начинаете свой бизнес, у вас очень легко может возникнуть чувство, что в большом лесу вы похожи на самый маленький желудь в тени окружающих вас могучих дубов бизнеса. Конечно, вряд ли кто-то сейчас помнит, что даже самые крупные фирмы мира в свое время задуывались в спальнях, небольших торговых палатках или в автомобильных фургонах.

Бизнес не является сложной наукой вроде ракетостроения, хотя очень часто во многих учебниках его рассматривают именно так. В этой книге я хочу показать вам, как можно просто начать заниматься собственным бизнесом, а затем успешно его наращивать. Я хочу дать вам некоторые рекомендации, познакомить вас с советами мудрых и вдохновить, воспользовавшись для этого безграничным опытом многих предпринимателей, как молодых, так и уже пожилых. Я также хочу показать вам, насколько интересным и вознаграждающим может быть бизнес.

Многие важные дополнения к этому изданию появились в результате сотен электронных писем, которые я получил от читателей из самых разных мест, от Кента до Казахстана. В этой книге я воспользовался их опытом и советами.

«Я прочитала множество учебников, написанных старыми пердунами, которые всегда оставляют чувство юмора за порогом офиса» (Кэрол).

Должен признать, что я получал е-мейлы и другого рода, хотя и немного.

«Гораздо лучше сразу же начать изучать сборник Кина» (сборник судебных решений, составленный Кином [Keen]. — *Примеч. пер.*)

В основном вся поступившая ко мне информация по каналу обратной связи была полезной и мотивирующей.

В это издание я также включил несколько новых параграфов и сделал это по рекомендации моих читателей, например «Как отыскать наставника» и «Презентация».

При написании этой работы я руководствовался собственным опытом. Я сам создал несколько видов бизнеса и управлял ими, например фирму по организации мероприятий, которую назвал достаточно длинно — Let me hold balls for you (Позвольте мне подносить вам мячи), журнал, для раскрутки которого я прожил неделю в витрине магазина, заказывая все необходимое по Интернету, а также мое нынешнее издательское агентство Editions.

Когда я рассказываю о том, насколько важно иметь хорошие идеи, или о том, что в качестве приема ведения переговоров можно «пускать слезу», я делаю это на основе своего опыта, порой достаточно болезненного.

В то же время я готов доказать, что предпринимательством может заниматься каждый. Как однажды добродушно заметил мой лучший друг Пол: «Когда мы росли, Кэспиан не мог разглядеть выбоину на мостовой, не говоря уже о разрыве на рынке». Не позволяйте, чтобы скользкие типы, которых мы видим на экранах наших телевизоров, сбивали вас с толку. Гораздо лучше ориентироваться на по-настоящему успешные истории — на то множество людей, которые спокойно реализуют свою мечту. В наши дни вы можете встретиться с ними по всей стране.