

CASPIAN WOODS

FROM ACORNS

SECOND EDITION

HOW TO BUILD A
BRILLIANT BUSINESS

КЭСПИАН ВУДЗ

СОБСТВЕННЫЙ **БИЗНЕС**

КНИГА, БЛАГОДАРЯ КОТОРОЙ
ВЫ СТАНЕТЕ ЛУЧШЕ



РИПОЛ
КЛАССИК

Москва • 2009

УДК 334
ББК 65.9(4)09
В88

Перевод с английского В. Н. Егорова

Вудз, Кэспиан
В88 Собственный бизнес. Книга, благодаря которой вы станете лучше / Кэспиан Вудз ; [пер. с англ. В. Н. Егорова]. — М. : РИПОЛ классик, 2009. — 304 с.
ISBN 978-5-386-01238-0

Это практическое руководство для начинающего бизнесмена поможет вам выжить в новых экономических условиях — в условиях мощнейшего глобального финансового и экономического кризиса, поразившего как мировую экономику в целом, так и экономику России в частности.

Если вы готовы взять на вооружение так понравившийся в свое время небезызвестному Остапу Бендеру лозунг: «Спасение утопающих — дело рук самих утопающих!» и начать с нуля строить свой бизнес, вам не обойтись без профессиональных советов.

Кэспиан Вудз — успешный предприниматель, который начал свою деятельность с «малого» бизнеса, а сегодня является руководителем крупного издательского агентства, дает рекомендации, к которым действительно стоит прислушаться.

В его новой книге вы найдете ответы на все интересующие вас вопросы. Вы узнаете, как стать предпринимателем, как определиться с бизнес-идеей, а после превратить ее в бизнес-план, как избежать больших рисков, где найти первичный капитал, как решить правовые вопросы и определиться с ценой своей продукции и услуг, как привлечь больше потребителей, как заплатить налоги, набрать персонал и разработать стратегию роста.

**УДК 334
ББК 65.9(4)09**

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

Практическое издание

Вудз Кэспиан СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

Книга, благодаря которой вы станете лучше

Генеральный директор издательства *С. М. Макаренков*

Подписано в печать 19.03.2009 г.
Формат 60х90/16. Гарнитура «Petersburg».
Печ. л. 19,0. Тираж 3000 экз. Заказ №

ООО Группа Компаний «РИПОЛ классик»
109147, г. Москва, ул. Большая Андроньевская, д. 23
www.ripol.ru

Отпечатано с готовых файлов заказчика в ОАО «ИПК «Ульяновский Дом печати»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

© Caspian Woods 2004, 2007
© Издание на русском языке, перевод
на русский язык, оформление.

ISBN 978-5-386-01238-0

ООО Группа Компаний «РИПОЛ классик», 2009

Посвящаю эту книгу Кристоферу Вудзу

Десять заповедей предпринимателя

1. Основное внимание — продажам

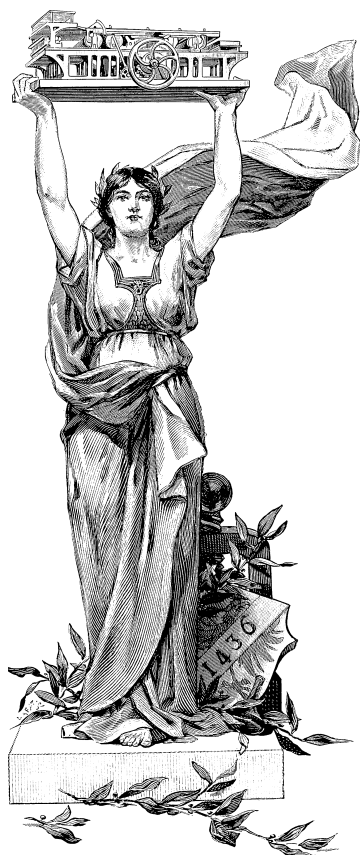
Бизнес — это вовсе не такая уж сложная наука, как, скажем, ракетостроение. Если к вам пойдут люди, множество людей, и станут покупать вашу продукцию и платить за нее больше, чем вы затратили на ее производство, вы уже почти решили свою задачу. Конечно, на этом пути вас будут отвлекать самые разные проблемы, 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

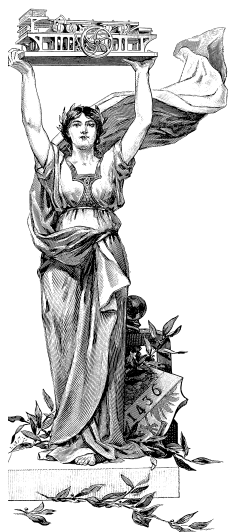
Начало деятельности в бизнесе можно сравнить с подъемом на гору в шлепанцах без подробной карты дорог. Может быть, лучше воспользоваться советами человека, который уже побывал до вас на этой или похожей горе?

9. Действуйте гибко

Хотя решительность значит очень и очень много, вы должны быть всегда готовы на своем пути к цели быстро реагировать на изменения. Выберите 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» (Кэрл).

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.