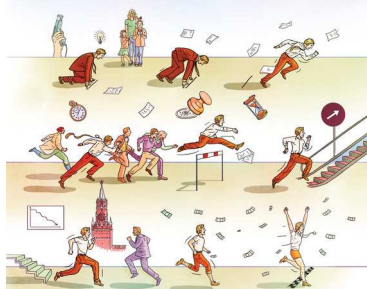


Екатерина Иноземцева

СТАРТАП без купюр



ИЛИ 50 И 1 УРОК,
КАК СДЕЛАТЬ БИЗНЕС В МОСКВЕ
ДЛЯ КЛИЕНТОВ СО ВСЕГО МИРА

Екатерина Иноземцева
Стартап без купюр, или 50 и 1
урок, как сделать бизнес в Москве
для клиентов со всего мира

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=7267986

*Стартап без купюр, или 50 и 1 урок, как сделать бизнес в Москве для клиентов со всего мира /
Екатерина Иноземцева: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2014
ISBN 978-5-00057-145-3*

Аннотация

Эта книга о героях нашего стартаперского времени: тех, кто начал свой бизнес в 2010-х, об их победах и поражениях, о непростом, но захватывающем пути к успеху. Ее цель – научить и подсказать, вдохновить и мотивировать.

Она адресована тем, кто уже примерил на себя роль предпринимателя, а также тем, кто еще только мечтает создать свой бизнес. В ней кратко и емко отражена вся карта реальности современной российской предпринимательской среды: куда обращаться за финансированием, в каких стартап-конкурсах участвовать, на какой площадке искать инвестора и у кого учиться.

Книга представляет собой пошаговый мотиватор, состоящий из 50 и одного урока, призванных помочь начинающим предпринимателям. Текст дополнен ссылками на страницу издания на сайте www.mann-ivanov-ferber.ru, где размещены практикумы и бонусы для читателя (полезные шаблоны документов и практические рекомендации).

Если вы не представляете, с чего начать, хотите узнать, как мыслят и чем живут стартаперы, но не знаете, у кого спросить, – спросите у самих стартаперов в этой книге!

Содержание

История этой книги	5
Урок № 1	6
Урок № 2	8
Урок № 3	10
Урок № 4	12
Урок № 5	15
Урок № 6	19
Урок № 7	23
Урок № 8	27
Урок № 9	31
Урок № 10	33
Урок № 11	36
Урок № 12	39
Урок № 13	42
Урок № 14	46
Урок № 15	51
Конец ознакомительного фрагмента.	55

Екатерина Иноземцева Стартап без купюр, или 50 и 1 урок, как сделать бизнес в Москве для клиентов со всего мира

© Иноземцева Е. С., 2014

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

© Электронная версия книги подготовлена компанией ЛитРес (www.litres.ru)

* * *

На этом месте обычно пишется посвящение. Но мой муж его уже получил – в личном экземпляре книги. Поэтому здесь слова для вас, пусть мы еще не знакомы.

Посвящаю эту книгу вашей самой смелой Мечте! И пусть она только попробует не сбыться

История этой книги

У книги, которую вы сейчас держите в руках, необычная история. Каждый январь мы с мужем, Димой Юрченко, ставим цели на будущий год. 19 января 2013 года я запланировала написать книгу. А чтобы сделать план более конкретным, Дима попросил ее в качестве подарка на свой день рождения. Я так и сделала: к 27 июля книга была готова. Все знают, что книга – «лучший подарок», но мне хотелось, чтобы подарок был еще и полезным. Поэтому книга получилась многоликой: у нее художественная форма и практическое содержание.

Мой муж – предприниматель, три года я наблюдала, как растут он и его бизнес. Внимательно следила за тем, что происходит в Москве предпринимательской и как она меняется на глазах. Я смотрю на Диму и его окружение, на наших друзей и старшее поколение предпринимателей, у которых мы учимся, и понимаю, что любой предприниматель в России – уже герой. Вне зависимости от финансового результата и общественного признания. А любому герою непросто. Чем страшнее тернии, тем ярче звезды.

О терниях, звездах и героях нашего предпринимательского времени – в этой книге. О том, почему они выбирают этот путь, какие трудности им приходится преодолевать и что еще есть в их жизни, кроме бизнеса, – в 50 уроках. Это уроки, которые получили реальные предприниматели на собственном опыте. Я надеюсь, что эти открытия и озарения помогут новым поколениям молодых стартаперов не повторить их ошибок... а сделать собственные. Потому что ошибки для предпринимателя – это не неудача, а бесценный опыт. Который обязательно нужно получить и которым нужно делиться с другими!

С искренним восхищением и уважением к каждому стартаперу, предпринимателю и хозяину своего дела.

*Екатерина Иноземцева,
жена предпринимателя со стажем*

Урок № 1

Правильно расставляй приоритеты, чтобы не проспять встречу на миллион

ДИМЧЕНКО ОСТОРОЖНО открыл глаза. Губы пересохли, мучило непреодолимое желание схватить стакан воды и жадно проглотить его вместе со стеклянной оболочкой. Справа должна быть бутылка... сейчас, только потянуться немного... Ого, да я не один – рядом девица какая-то! Всё. Утро безнадежно пропало. Сейчас придется здороваться с ней, разбираться, чем вчера закончили, вызывать такси... Лучше бы она поскорее исчезла – одной проблемой будет меньше. Ладно, пока надо принять душ.

В зеркале отражался настоящий неандерталец: трехдневная щетина, всклокоченная грива... Ужас.

Скорей под холодные брызги и закрыть дверь, чтоб ничего не беспокоило. Сколько сейчас может быть времени? Судя по свету из окна, десятый час. В десять должна быть встреча со спикером, какой-то айтишной теткой, которую порекомендовал Редис. Можно и сходить. Эх, наверняка не придет никто: закончили-то пару часов назад. До восьми утра играли в лобби в «Крокодила». Сидели до тех пор, пока охранники не начали ходить туда-сюда. Значит, спал от силы часа два. Трудновато сегодня будет.

Ага, вот и она. Ну чего скребешься? Сиди себе и жди под дверью!

– Привет. Проснулась?

– Да, а ты?

– Ну слышишь же, душ принимаю, почти огурцом.

– Ручки, ножки, огуречик – вот и вышел человечек...

– Чего-чего?..

– Да так, считалка детская. Я поехала.

– А, ну пока. Я позвоню!

Как бы не так. У меня даже номера твоего нет.

В аудитории было два человека: Димченко и айтишная тетка. Она оказалась миловидной женщиной, одетой соответственно статусу – все-таки преподаватель-практик, топ-менеджер крупной корпорации, участник многомиллионных сделок, первооткрыватель ERP-решений для медицинского рынка в России (примерно так ее отреккомендовал Редис).

СЛОВАРЬ СТАРТАПЕРА

Enterprise resource planning (англ.) – планирование ресурсов предприятия.

– Здравствуйте! – прохрипел весьма помятый после бурной ночи Димченко. И продолжил увереннее (голос набирал силу): – Я пришел перед вами извиниться.

– Да? А за что, интересно? Я, кстати, Ирина, – женщина протянула маленькую ладошку. На безымянном пальце поблескивал очаровательный каратик.

– Я Юрий. Боюсь, что наша лекция пройдет сегодня именно в таком составе: я и вы. Потому что вчера мы отмечали мой день рождения, точнее закончили сегодня в восемь утра. Если вас не пугает рандеву с похмельным именинником, то можем начать.

Женщина расхохоталась, потрянув каштановыми волосами. Димченко обратил внимание, что она носит брекеты и ничуть не смущается. Судя по всему, она давно переросла подростковую привычку прятать их за крепко сомкнутыми губами.

– Да что вы говорите, Юрий?! Значит, я все-таки в настоящей школе! А мне уже мерещилось иное: центр города, студенты почти мои ровесники, а может, и старше, – думала, приду в филиал своего офиса. А тут все по-настоящему: студенческая жизнь, вечеринки! С днем рождения, кстати. Как отметили?

– Отметили хорошо. Только мне, правда, очень стыдно. Они из-за этого не пришли, а не потому, что им тема неинтересна.

– Да не оправдывайтесь! День рождения – отличный праздник. И даже если вы это только что выдумали, я все равно не обижусь, потому что мне это даже понравилось.

– Тук-тук! – в дверях показалась чья-то кучерявая голова. – Вы тут как? Или что? – Воскресенцев протиснулся всем своим выдающимся телом внутрь аудитории, умудрившись по пути задеть пару стульев, и, добравшись до первой парты, плюхнул на нее рюкзак. – Так мы втроем, что ли? – он озирался вокруг и, казалось, до сих пор не верил, что остальные не спрятались под парты и не разыгрывают его. – Димченко, ты как, жив после вчерашнего?! – тут он заметил Ирину и поспешил поздороваться.

– Да ладно, Мишаня, третьим будешь! Вот, знакомься с Ириной – наш человек!

– А вам не обидно выступать всего перед парой слушателей? – Воскресенцев оттопырил локоть и почесал голову.

– Да, в общем, нет. После того как я вела семинары для нескольких сотен айтишников, любые выступления кажутся мне сущим пустяком. Давайте без формальностей. Поговорим о том, что волнует лично вас. Помимо абстинентного синдрома, конечно... – усмехнулась она, поглядев на зевающего Димченко.

– Ирина, а вам знакомы устройства PERS¹? – прикрывая зевок одной рукой и разворачивая стул другой, пробормотал тот.

¹ Personal emergency response system (англ.) – системы экстренной персональной помощи. *Прим. ред.*

Урок № 2

Чтобы двигаться вперед, нужно уметь сжигать мосты прошлого

ЭЛИНА СОБРАЛА волосы в высокий хвост и распустила кончики по плечам. Так они лучше контрастировали с белой блузкой. Минимум украшений, только жемчуг на шею, или надеть пуссеты в уши... или не надо... Нет, сегодня пусть будет совсем naïve².

Выбор наряда по утрам стал ежедневным ритуалом. Еще с вечера начиналась мысленная ревизия, в соответствии с расписанием запланированных встреч. Аксессуары, сумка и туфли могли быть выбраны буквально перед выходом из дома, но чаще всего они также подвергались строгому предварительному отбору. Сегодня это был классический образ идеальной синьоры из хорошего итальянского кино. Вызывающе стильные черные лодочки, темная юбка рюмочкой, блуза с широкими манжетами, приоткрывающими тонкие запястья.

«Хорошо!» – улыбнулась Элина Аниле, появившейся в зеркале. Она разговаривала со своим отражением, как Оля с Яло, и советовалась с ним в вопросах выбора нарядов, а также в минуты временного смятения, когда неожиданно начинали мерещиться складочки, морщинки и бугорки в ненужных местах.

Элина Ринник собиралась на деловую встречу. Точнее, она ехала, чтобы сообщить руководителю о своем увольнении. Сразу, окончательно и бесповоротно. Элина трудилась советником по маркетингу в крупном банке. И больше всего на свете хотела навсегда расстаться с этой частью профессиональной биографии. За три года постоянной работы над собой она преуспела в дрессировке тараканов начальства, приобрела исключительные навыки по безболезненному отшиванию коллег и даже приноровилась к нетворкингу с хмурыми сотрудниками других отделов на корпоративах. Все это ей порядком надоело. Ей хотелось почувствовать ободряющий вкус свежести и свободы, а вместо этого в руках у нее был несуразный пластиковый стакан с гремучей смесью обстоятельств, материальной зависимости и хромающей самооценки, который она тянула через длинную трубочку собственной нерешительности.

Решение было принято после того, как к очередному закрытию квартала ей поручили подготовить отчет для совета директоров о статусе развития новых продуктов в рознице. От Лины требовали обновление ассортимента, расширение линейки розничных продуктов и – непременно! – поиск новых рынков сбыта для продуктов автострахования. И все это в сжатые сроки и с нулевым маркетинговым бюджетом. Не меньше семидесяти страниц текста (двенадцатым шрифтом), не считая таблиц и графиков в приложении.

Шел октябрь 2008-го. Люди спешно складировали деньги в кубышки и бережно гладили накопленные кучки сине-зеленых дома под матрацем. Остальное тратили в небольших количествах на закупку провизии на случай голода в ближайших супермаркетах. Те, кто успел отложить себе на черный день ложку икры, выводили ее вместе с другими деривативами куда-нибудь в офшоры на BVI³. Задержки оплат по кредитам достигли исторического максимума, ставки по ипотеке с каждым днем взлетали вверх, уровень продаж автомобилей и сопутствующих страховых услуг понизился втрое. Гоняться за новыми рынками сбыта и увеличивать показатели продаж в этой ситуации было бессмысленно. Очевидно, что в случае невыполнения поставленных руководством целей весь средний и высший состав выхо-

² Наивно, невинно (фр.).

³ British Virgin Islands – Виргинские острова в бассейне Карибского моря, офшорная зона.

дил на улицу без компенсации. «Это не со мной, извините», – сказала она себе и решила позже повторить свою мысль вслух перед руководителем...

...Петр сидел, положив ногу на ногу, и читал газету. Перед ним – черный кофе и белый iPhone. Подойдя ближе, Лина притормозила и оценивающе посмотрела на него. Часы – коричневый крокодиловый ремешок и бронзовый контур, вычурный хронограф с тремя циферблатами – выглядывают из-под кристально чистого рукава рубашки, перехваченного платиновой звериной мордой. Ботинки умыты и причесаны в сервисной будке дорогой гостиницы руками специально обученного человека, который ненавидит своих клиентов, в особенности их ботинки. Два обтянутых кожей чехла для человеческой ноги как в зеркале отражали окружающую действительность в унисон с тремя циферблатами. Галстук – виндзорский двойной родной, привыкший к умелым пальцам консультанта из Cornelianі, выходящий в свет только в трио со звериными мордами на запястьях. «Какая скука!» – подумала Лина и быстрыми шагами направилась к без-пяти-минут-бывшему.

– Привет! Я ненадолго.

– Да? – он удивился и отложил газету. – У нас же завтрак запланирован. Я уже заказал тебе скрэмбл и фреш. У тебя изменились планы?

– Да. Я ухожу.

– Не понял. Ты сегодня не в духе? Уже несут твой завтрак.

– Петя, ты не понял. Я совсем ухожу. От тебя. Я больше ничего не хочу. Только давай без расспросов, мы уже все друг другу сказали.

Он отпил кофе, раздраженно смахнул несуществующие крошки со стола, быстро посмотрел на iPhone и плотно сжал губы.

– У меня сорок минут до встречи. Давай спокойно поговорим и обсудим ситуацию. Что побудило тебя сегодня к такому поведению? Во сколько ты проснулась? Что на работе? Ты поссорилась с матерью?

– Петя, я все сказала. Я не ссорилась с мамой, отлично выспалась, на работе все прекрасно до тошноты. Я просто не хочу встраиваться в твой график и слышать о том, что у тебя только сорок минут до встречи. Я в принципе ничего не хочу. Я решила. Это все. Извини, если все звучит не так, как должно. Я не хочу соответствовать твоим идеалам – я хочу просто быть собой.

– Ты совершаешь сейчас жуткую ошибку.

– Да, скажи еще «ты будешь жалеть об этом...» – перебила Элина. – Я все это знаю. Вообще все, что ты мне сейчас скажешь! Может, и совершаю. Но это мой выбор, и я несу за него полную ответственность – уголовную в том числе, – она произвольно улыбнулась.

– Дома вечером обсудим. Я не готов сейчас... Это совершенно не в тему. Не забудь покормить Гошу, – Петр махнул рукой официанту.

С начальником все прошло легко и быстро. У Элины сложилось ощущение, что он только и ждал ее заявления. Что, можно даже без отработки? Замечательно! Устроит ли меня пять окладов по соглашению сторон? Почему не шесть? А, ну конечно... бедственное положение тонущего в кризисе банка. Государственные перезачеты разошлись на зарплаты топ-менеджмента. Понимаю, Сан Саныч, ничего не поделаешь. Ну, давайте пять, раз такое положение, что же тут скажешь. Ага, спасибо, не поминайте лихом.

Свобода!

Ринник шла навстречу неяркому октябрьскому солнцу, пробивающемуся сквозь облака, и улыбалась сама себе: первый раз в жизни она обошла выверенный сценарий даже не сбоку, а как-то по косой, без всякого плана, экспромтом. Впереди ее ждала новая весна. И начаться она должна была не через пять месяцев, как утверждал строгий настенный календарь, а прямо сейчас. Внутренние часы подсказывали, что по случаю кардинальных перемен в жизни ее ждет небольшая компенсация в виде земляничного смузи в «Кофемании».

Урок № 3

Сила настоящего: неважно, кем ты был, важно, кто ты есть сейчас

– ДАВАЙ-ДАВАЙ, ты первый! – хохмили приятели перед входом в аудиторию, толкая друг друга в приоткрытую дверь и подставляя подножки. Им предстояло сдавать зачет по практике предпринимательской деятельности. В аудитории их ждал Рэддис, и они прекрасно знали, о чем он не преминет спросить. Друзья даже делали ставки на то, какой вопрос будет первым – назвать MIT best practices⁴ или перечислить «теоретико-методологические основания развития предприятия на ранней стадии жизненного цикла». Юра Димченко и Миша Коваленко знали, что ни списать, ни считать не получится. Рэддис видел все и всех, причем, кажется, еще до того, как они появлялись в аудитории. А потом смотрел немигающими голубыми глазами, и одного этого взгляда было достаточно, чтобы понять, есть зачет или нет. С первого раза не сдал никто. Со второго тоже. Оставалась третья попытка.

Рэддис, в оригинале Dimitry Raddis, американец с русскими корнями, пять лет назад переехал из Бостона в Москву, «чтобы построить в этой стране венчурную индустрию». Звучало красиво, масштабно, поэтому Рэддис не уставал повторять это на каждой встрече со знакомыми и малознакомыми людьми. По достоверным сведениям, американец принимал участие в запуске нескольких прогремевших на всю страну доткомовских проектов⁵ в начале 2000-х, потом получил MBA в MIT, где и остался преподавать. Почему его потянуло в Россию – никто не знал. Поговаривали, что он влюбился в русскую девушку. Ходили слухи, что он шпион.

Редисом его окрестил староста группы, чьим любимым занятием, помимо координаторской деятельности, было наделять окружающих звонкими прозвищами и выдумывать им причудливые биографии, зачастую не имеющие ничего общего с действительностью. Так, по его мнению, Рэддис числился в розыске ФБР после совершения серии незаконных махинаций в интернете с печально известной гражданкой Чап О Ман⁶, тоже русского происхождения. На пару с аферисткой они якобы переводили огромные суммы за границу и обирали обманутых вкладчиков не хуже небезызвестного Сергея М. Это и стало основной причиной переезда в Россию, где правоохранительные органы «взяли его под крыло». На этом эпизоде рассказ старосты прерывался, от вопросов о подробностях и реальных условиях сделок он отмахивался. Хотя его небылицы всерьез никто не воспринимал, биографию Рэддиса продолжали обсуждать. Чем он занимается помимо преподавания, точно никто не знал, поэтому слухи вокруг его фигуры не утихали.

Сам Рэддис был довольно деятельным человеком, постоянно участвовал в предпринимательских мероприятиях разной величины, приглашал на них студентов, советовал им обращаться к полезным людям из своего обширного круга знакомств, однако прямых контактов не давал. Считал, «кто ищет – тот всегда найдет». Предпочитал ярко-оранжевый цвет, который резко контрастировал с его тронутыми сединой волосами. Даже на встречу с президентом не считал нужным надевать галстук, напоказ расстегивая две верхние пуговицы ворота

⁴ Имеется в виду перечисление лучших кейсов и примеров бизнес-школы MIT Sloan в Бостоне (США). *Прим. ред.*

⁵ Производное от американского понятия dotcom (.com) – бум интернет-проектов конца 1990-х годов. *Прим. ред.*

⁶ Имя персонажа напоминает по звучанию фамилию Анны Чапман (урожденной Кущенко – родилась 23 февраля 1982 года в Волгограде) – предпринимателя, по сообщениям российских спецслужб и собственным показаниям, данным в ходе суда в 2010 году, – раскрытого агента российской разведки. *Прим. ред.*

рубашки. Студенты к нему прислушивались, многие были знакомы с ним еще до поступления, в целом в тусовке считалось модным знать и дружить с Рэддисом.

Говорили, что он мажоритарный акционер крупного сталелитейного завода (и потому был замечен в тесной дружбе с небезызвестным политиком). По другим слухам, он жил на доли от стартапов, в которые инвестировал еще на посевной стадии. Поговаривали, что именно он держит подпольную сеть магазинов «Розовый кролик». Эту версию активно продвигал тот же староста группы, однако ее мигом забыли, как только выяснился источник слухов. Одно было известно точно: Рэддис обожал море и сам ходил под парусами. Есть ли у него собственная яхта или он ее арендует, тоже никто не знал.

Наконец, Коваленко решился. «Ну, давай!» – хлопнул его по плечу Юра. Тот выпучил глаза, скорчил рожицу и практически вбежал в аудиторию. Рэддис спокойно смерил его немигающим взглядом.

«Ну точно про методологию начнет муржиться... так и знал!» – мелькнуло в голове Коваленко.

Ровно через десять минут он вышел из аудитории побледневший, затворил за собой дверь, сделал неопределенный жест рукой в направлении выхода и недовольно сморщился под взглядами одноклассников.

– Ну как там Редис? Совсем жуть, да? – нервно спросил староста, переминаясь с одной ноги на другую. Папка с конспектом была зажата у него под мышкой, другой рукой он придерживал эту папку со стороны спины. Его нервная поза свидетельствовала о крайней степени возбуждения из-за предстоящего зачета.

Миша Коваленко посмотрел на старосту группы, повращал глазами, секунду-другую полюбовался его смятением, после чего сказал обыденным тоном: «Да все нормально, парни! Колян, ты, главное, его не тормози на тему, где он бабки заработал, как ты всегда делаешь, и свои варианты не предлагай, и все у тебя будет хо-ро-шо!»

После этого он поискал глазами Димченко и, не увидев его в коридоре, отправил сообщение: “Davai v 7:30 v Starbucks”.

Урок № 4

Настоящий оппортунист делает высокий ROI даже на яйцах бланманже

ГЕРМАН ГЕРМАНОФФ был одним из самых ярких преподавателей кафедры. Будучи тридцати трех лет от роду, он успел уже произвести катастрофическое количество информационных, коммуникационных и бизнес-продуктов.

Некоторые из них были действительно полезными: какие-то для общества, какие-то лично для него. Другие же казались чистой воды агитпропагандой для раскручивания и поддержки иных информационно-коммуникационных приложений. Одни проекты и идеи продвигали другие, а все вместе они создавали великую матрицу работы со стейкхолдерами (MPC), которую он демонстрировал слушателям как пример идеальной коммуникационной стратегии. Мастер пиара и предприниматель от Бога, Герман практически не создавал ничего материального, однако из любого события умел сделать информационный повод.

Еще работая в крупной кондитерской корпорации, мажоритарным акционером которой, по слухам, был «тайный шпион Рэддис», Германовф в перерывах между командировками по всей стране начал скупать яйца Бланманже – аналоги знаменитых ювелирных яиц Фаберже, сделанные из сладостей и марципана.

Предприимчивый Германовф никогда специально не рассказывал, из чего именно были сделаны его сахарные раритеты, однако он удивительным образом предвосхитил эйфорию вокруг яиц Фаберже, вызванную покупкой коллекции Вексельбурга.

Помимо газетных заметок о своей растущей коллекции, он регулярно генерил тексты о ней в глянце и сюжеты на телевидении, вел собственный блог и даже нанял специальное SMM-агентство для накрутки лайков и просмотров. Германовф скупал сладкие яйца по всему Поволжью, ездил за ними в Сибирь, вывозил десятками из деревень Северного Поморья и копил, копил, копил... Пока через пару лет один узкоспециализированный международный справочник по ювелирному делу не включил его в тройку ведущих коллекционеров мира по направлению «сладких яиц Фаберже». Это была победа! Окончательная и бесповоротная.

СЛОВАРЬ СТАРТАПЕРА

SMM (от англ. social media marketing) – нишевый вид маркетинга, фокусирующийся на продвижении продукта через социальные сети. Существуют специализированные агентства, оказывающие подобные услуги частным лицам и компаниям.

Герман снял копии со страницы справочника, где была указана его фамилия, и разослал их вместе с пресс-релизом собственного сочинения всем знакомым журналистам. К тексту прилагалось фото лучших яиц в его коллекции.

Затем он поручил помощнице обработать всю базу его личных контактов, поднять визитки пятилетней давности и сделать веерную рассылку с приглашением поздравить его с тем, что он собрал тысячу сладких яиц, которые приравнены по стоимости и исторической значимости к ювелирным.

На вопрос друзей, где он будет принимать ватагу гостей, желающих попить на халяву «у самого эксцентричного пиарщика» (титул, которым его наградило популярное бизнес-издание «Б!» в 2004 году), Герман мигом выдал только что придуманный план.

Шаг первый:

организовать выставку на его старинной даче в Подмосковье на три дня
(1000 долларов)

Шаг второй:

взять на аутстаффинг двух гостей столицы, которые разложат яйца в смысловой последовательности
(50 долларов)

Шаг третий:

аутсорсить услуги редактора, который опишет экспонаты в лаконичном жанре музейных табличек
(500 долларов)

Шаг четвертый:

произвести сами таблички и указатели
(300 долларов)

Шаг пятый:

подготовить еду и напитки
(5000 долларов «Не забыть также притащить содержимое домашнего бара»)

«Сначала подаем аперитив, пусть гости общаются. Через час половина из них уже забудет, по какому поводу они сюда пришли, как на всех светских мероприятиях. Для остальных попрошу выступить “всемирно известного профессора по кулинарному и ювелирному искусству” – надо будет выдернуть того сумасшедшего дедулю с исторического факультета. Потом добавим еды, попоим-покормим, чтобы все расслабились, я проведу экскурсию по музею (до нее дойдет десять процентов), а в конце объявлю аукцион! Стартовая цена – тысяча долларов за одно яйцо! – размышлял Герман Германович».

ROI⁷ мероприятия составил 400 %. На эти деньги Герман развесил по соседней Рублевке гламурные объявления об экспозиции яиц «В жанре Contemporary a la Rus». По воскресеньям Герман начал проводить частные экскурсии в новоявленном музее, на чем заработал за одно лето еще двадцать тысяч зеленых. К началу следующего года это был реально работающий бизнес, финансовая модель которого строилась на перепродаже «уникальных яиц» ценителям и коллекционерам, которые под влиянием тысячи заметок и статей (90 % из которых были инициированы самим Германом) стали собирать никому доселе не известные «предметы искусства». Апогеем созданного Германовичем тренда стало приобретение олигархом Вексельбургом коллекции яиц Фаберже, что стало одним из самых ярких событий в истории российского арт-рынка.

Герман Германович преподавал теорию коммуникаций и GR. Из десяти занятий курса лишь одно, самое первое, прошло в стенах аудитории. Все остальное время преподаватель таскал своих студентов по кабинетам правительственных чиновников и депутатов Государственной думы. Одной группе в качестве заказчика проекта досталась Администрация Президента РФ, менее везучим пришлось проводить по месяцу в глухих российских регионах.

⁷ ROI (от англ. return on investment) – окупаемость инвестиций – финансовый коэффициент, иллюстрирующий уровень доходности или убыточности бизнеса с учетом суммы вложенных в этот бизнес инвестиций. *Прим. ред.*

СЛОВАРЬ СТАРТАПЕРА

Government relations (англ.) – отношения с органами государственной власти.

Все это мало походило на привычный формат обучения, однако студенты обожали Германа и редко пропускали его занятия. Посещаемость приближалась к стопроцентной. Между собой они называли его «Многоконтактофф», намекая на талант Германа превращать любой контакт в золото. Мужская половина любила посидеть с ним после занятий в баре, студентки боролись за его внимание. И те и другие постоянно приносили ему свежие идеи, проекты, бизнес-планы для получения обратной связи, а Германовфф охотно краудсорсил их таланты и знания. Все были счастливы и очень расстроились, когда курс подошел к концу.

Урок № 5

В минуту выбора будь самим собой

ОБУЧЕНИЕ В ШКОЛЕ предпринимательства «Сколково» длилось два года. Она была построена на деньги частных инвесторов – известных российских бизнесменов, которые сделали свои состояния в голодные 1990-е, закрепили успех в сытые 2000-е и сейчас активно противостояли надвигавшемуся кризису среднего возраста, реализуя в проекте учебного заведения для взрослых собственные амбиции создателей масштабных проектов мирового уровня. В 2005 году школа «Сколково» распахнула двери перед «успешными, которые хотят становиться еще более успешными». По мановению рекламного слогана в двери зашли двадцать новобранцев.

Предпринимательство было в моде, профессия «бизнесмен» впервые в новейшей истории России взлетела на верхнюю строчку карьерного рейтинга, потеснив «Газпром» и Администрацию Президента. В стране укреплялось целое поколение настоящих, живых и уверенных в себе предпринимателей первой волны, которые хотели и могли передавать свой опыт будущим поколениям. Поэтому создатели школы предпринимательства «Сколково» начали целенаправленно собирать и рекрутировать лучшие антрепренерские таланты импортного и отечественного происхождения, чтобы сформировать крепкий костяк предпринимательской экспертизы внутри школы.

Фамилии создателей, сиречь инвесторов «Сколково», были на слуху: Абрамович, Нахпетян, Михельсон, Тарико, Мордашов. Директором школы единогласно избрали Рубена Варданяна. Российский предприниматель с щедрым армянским сердцем, известный своими твердыми принципами и непоколебимой честностью, вложил во вверенное ему детище всю свою широкую душу. Миссию школы инвесторы во главе с Рубеном определили так: «Сделать честное и свободное предпринимательство социально-экономической основой развития общества в России и мире».

СЛОВАРЬ СТАРТАПЕРА

Кладбище мамонтов (корп. сленг) – тупик корпоративной карьеры топ-менеджера, когда назначение на более высокую позицию невозможно. В таких ситуациях заслуженного корпората часто отправляют на номинальную вакансию, которая не несет реальной пользы.

Основателям школы действительно удалось создать уникальное и неповторимое место, которое не укладывалось в стандартную систему координат. Это была не совсем бизнес-школа, но точно не российский вуз. Предпринимательству учили как профессии, однако довольно нетрадиционными методами – через работу на реальных проектах. Классических старорежимных профессоров в школе не было. Свои знания и опыт слушателям передавали действующие успешные предприниматели, а также счастливые дауншифтеры⁸, бывшие топ-

⁸ Приверженцы дауншифтинга (англ. downshifting – замедление или ослабление какого-либо процесса). Термин обозначает философию «жизни ради себя», «отказа от чужих целей». Родственно понятию simple living (англ. «простая жизнь»), а также опрощению в религиозной философии Льва Толстого. Причисляющие себя к дауншифтерам склонны отказываться от стремления к пропагандируемым общепринятым благам (постоянному увеличению материального капитала, карьерному росту и т. д.), ориентируясь на жизнь ради себя и семьи. Идеология и термин распространились на рубеже XX–XXI веков в странах Запада, позже явление проникло и в Россию, где особенно популярно среди жителей мегаполисов – Москвы и Петербурга. *Прим. ред.*