



# Содержание

<b>ОТЗЫВЫ</b> . . . . .	9
<b>ВСТУПЛЕНИЕ</b> . . . . .	13
Алгоритм наших действий . . . . .	17
<b>СТАРТ БИЗНЕСА!</b> . . . . .	21
Тренинг «Старт бизнеса! Пошаговый рабочий алгоритм» . . . . .	23
Бизнес под ключ: есть ли смысл? . . . . .	28
Ограничения и страхи . . . . .	30
Отправная точка . . . . .	32
Эффективный алгоритм выбора нужной ниши . . . . .	38
Советы по выстраиванию бренда . . . . .	42
Постановка цели по системе волшебного пинка . . . . .	43
Наиболее важные навыки бизнесменов . . . . .	46
В каких случаях вам поможет только бизнес-консультант? . . . . .	55
Как создать маркетинг-кит, который продает . . . . .	64
<b>КАК И ГДЕ ИСКАТЬ ПРАВИЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ?</b> . . . . .	69
Десять советов, как принимать на работу новых сотрудников . . . . .	71
Шаблон анкеты для претендента на вакансию . . . . .	79
Шаблон отбора претендентов на вакансию по конкурсу . . . . .	82
Как правильно нанимать фрилансеров . . . . .	84
Как заслужить доверие в коллективе . . . . .	85
Отличия хорошего и плохого руководителя . . . . .	88
Как правильно увольнять сотрудников . . . . .	91
<b>КАК ЗАСТАВИТЬ РАБОТАТЬ НА 100% ТОГО, КТО НИЧЕГО В ЭТОМ НЕ ПОНИМАЕТ</b> . . . . .	95
На что они тратят время? . . . . .	97
Как правильно мотивировать сотрудников . . . . .	101
Примерный тестовый материал для сотрудников . . . . .	104
Четыре навыка управления временем и система эффективности О.К.О. . . . .	105
Задания на неделю . . . . .	112
Залог продуктивности — хорошая концентрация . . . . .	114
Влияние здоровья на продуктивность . . . . .	117
<b>КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ИЛИ СОЗДАНИЕ СВОЕГО ТРЕНИНГОВОГО БИЗНЕСА</b> . . . . .	121
Тренинги для персонала . . . . .	123
Как стать бизнес-тренером . . . . .	128
Три способа стать бизнес-тренером . . . . .	128



Пять шагов создания тренинговой программы с нуля . . . . .	130
Проведение аудита бизнес-эксперта и выстраивание стратегии . . . . .	136
Что не работает в продвижении тренингового центра . . . . .	142
Простой метод работы со СМИ и издательствами . . . . .	145
Как составить райдер бизнес-тренеру . . . . .	151
Нужны ли сертификаты? . . . . .	154
Какой тренинговый бизнес обречен на провал? . . . . .	157
Как подвинуть № 1 с пьедестала? . . . . .	163
<b>ПРОДАВАЙ И ПРОДВИГАЙ!</b> . . . . .	167
Виды клиентов . . . . .	169
Самые эффективные приемы продаж . . . . .	173
Секреты взрывной рекламы . . . . .	181
Знайте своего клиента . . . . .	183
Глупые ошибки в рекламе на региональных телеканалах . . . . .	189
ТОП 5 ошибок в рекламе на радио . . . . .	191
Бесплатные маркетинговые инструменты в интернете . . . . .	194
Как самостоятельно подготовить и записать продающее видео . . . . .	196
Маркетинговое планирование . . . . .	203
Правильная система наценок и скидок . . . . .	206
На чем можно сэкономить . . . . .	207
Рабочий алгоритм, как с нуля стать № 1 в своей сфере . . . . .	210
Универсальный алгоритм создания инфопродукта для привлечения клиентов . . . . .	215
<b>ПРОДВИЖЕНИЕ БИЗНЕСА «ВКОНТАКТЕ» ЗА 10 ШАГОВ</b> . . . . .	221
Шаг 1. Определяем вид сообщества . . . . .	223
Шаг 2. Определяем название сообщества . . . . .	227
Шаг 3. Определяем главную черту сообщества . . . . .	229
Шаг 4. Придумываем простой и запоминающийся адрес страницы . . . . .	230
Шаг 5. Создаем описание сообщества . . . . .	230
Шаг 6. Настраиваем сообщество . . . . .	232
Шаг 7. Создаем эффективную аватарку . . . . .	233
Шаг 8. Составляем контент-план . . . . .	235
Шаг 9. Привлекаем лидов . . . . .	242
Шаг 10. Продаем услуги или товары . . . . .	247
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> . . . . .	253
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ I. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА</b> . . . . .	259
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ II. VIP-БЛОК С УПРАЖНЕНИЯМИ</b> . . . . .	263
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ III. КЕЙСЫ ОТ ЛУЧШИХ БИЗНЕС-ЭКСПЕРТОВ</b> . . . . .	271



Если вы ставите на лошадь, это азартная игра. Если вы ставите на то, что вытащите из колоды три пики, это развлечение. Если вы ставите на то, что шерсть поднимется на три пункта, это бизнес. Понимаете разницу?

*Уильям Шеррод*

## Тренинг «Старт бизнеса! Пошаговый рабочий алгоритм»

Мы отойдем от привычной модели обучения и не будем рассказывать, что свой бизнес — это круто. Вы и так все прекрасно понимаете, «зачем вам это». Тем более мы на 100% уверены, что если бы вы не понимали, зачем вам бизнес, то не стали бы покупать эту книгу. Юридические аспекты мы также не будем затрагивать, так как эта тема довольно обширная и сложная. Вместо этого мы пойдем по другому пути:

- сначала определим стартовое положение;
- выстроим алгоритм;
- поймем, что нам нужно, а чего не хватает;
- поставим цели;
- а дальше пойдем по тому пути, который наметили во введении.



Для начала давайте определимся с тем, какой бизнес вы хотите открыть. Понимание этого и будет отправной точкой, неким фундаментом, на котором будет выстраиваться весь дальнейший алгоритм действий.

**Секрет 1.** Успешный бизнес не тот, который основывается на успешной бизнес-идее, взятой из книг или сайтов, а тот, который заставляет вас гореть изнутри.

**Секрет 2.** Двухшаговая модель создания рентабельного бизнеса выглядит так: найти проблему — создать решение.



**Секрет 3.** Если нет денег, то не спешите брать кредиты. Попробуйте начать с нуля. Если получится, значит, это то, что вам нужно.

**Секрет 4.** Пессимисты в бизнесе не выживают...

Если говорить просто, то бизнесом можно назвать любой обмен денег на товар или услугу, которая предоставляет ценность для клиента. Например, вы хорошо умеете реставрировать старые фотографии. Другие люди это не умеют делать, но у них есть потребность в том, чтобы дать новую жизнь фотографиям, которые им дороги. Представьте, как это классно: увидеть фотографию вашего дедушки в хорошем качестве, да еще и в цвете, как будто она была сделана только вчера. Это ценно? Еще как! Поэтому, прежде чем мы перейдем к практической части, ответьте на два вопроса: «Какую ценность я могу дать людям?» и «Готовы ли они платить за нее?» Запишите свои ответы:

---

---

**Секрет 5.** Не стройте бизнес по шаблону. Ваша задача — сделать так, как никто не делает.

**Секрет 6.** Чтобы создать революционный продукт, нужно найти продукты (услуги), на которые вы равняетесь, которые считаете идеалом, выделить их лучшие качества и сделать все по-другому.



## Блок 1. Первоначальный алгоритм

- 1. Выбрать ИП или ООО.
- 2. Приготовить документы для регистрации (сейчас это можно сделать, не выходя из дома, через интернет).
- 3. Оплатить госпошину.
- 4. Подать документы в налоговую.
- 5. Получить документы.
- 6. Открыть расчетный счет.
- 7. Приступить к работе.

Многие люди боятся открывать свой бизнес потому, что изначально представляют его таким, каким он должен быть на пике развития. Если магазин — то сразу гипермаркет, если кафе — то ресторан, если хостел — то пятизвездочный отель. Такой подход является неверным. Нужно всегда начинать с малого, если не магазин, то ларек или торговая палатка. Не стоит этого стесняться. Это хороший старт, дающий опыт, благодаря которому впоследствии будет и магазин, и гипермаркет. Самое главное — начать! Не бойтесь потратить три года на построение своего бизнеса, бойтесь в 40 лет жить от аванса до зарплаты.

**Секрет 7.** В самом начале своего пути всем нужно заниматься самому. Вы должны понять, как все устроено и как работает. А уже познав это, начните



искать себе помощников, на которых переложите определенные обязанности.

## **А как же кризис?**

В последнее время часто из уст людей можно услышать, что сейчас кризис и открывать и делать что-то свое не самое подходящее время. Мы с этим не согласны. Да, не спорим, что какие-то товары продаются лучше, а какие-то хуже. Продажи зависят от потребностей людей. В разные временные отрезки они разные. Но давайте вспомним, сколько кризисов было за последние лет двадцать? Что не год, то кризис! А компаний от этого меньше не стало. Кто-то благодаря кризису очень хорошо продвинулся, а кто-то давно ушел в небытие. В этой гонке выживают умные люди, готовые постоянно трудиться и развиваться.

На наших глазах за 2016 год закрылось не одно предприятие. И, анализируя причины, мы пришли к выводу, что у руководителей этих предприятий полностью отсутствовало желание развиваться. Как в личностном, так и в профессиональном плане. Они не читали книги, не учились чему-то новому и никогда не брали пример с лучших в этой нише, а их любимая отговорка: «Мы делаем так, как делают все. Всегда так было, во все времена. Я не знаю, что такое маркетинг, и слава Богу, что не знаю». В итоге бизнес развалился, образовалась куча долгов, а виноваты были клиенты или экономика.





Если раньше можно было открыть магазинчик в жилом доме и не волноваться о покупателях, то теперь практически у каждого дома в шаговой доступности находятся супермаркеты и гипермаркеты. Можно ли им противостоять? Можно, но об этом мы поговорим в главе «Продавай и продвигай».

Открывать свой бизнес в кризис можно и нужно, если вы хотите реализовать свою мечту. А если будете ждать, когда экономика наконец-то станет стабильной, то... «быстро состаритесь», не дождавшись этого момента 😊.

## Бизнес под ключ: есть ли смысл?

Наверное, каждый человек, который хотел открыть свое дело, задавался вопросом: «А может лучше взять на себя готовый бизнес? Все придумано и расписано за меня, или все же не вариант?»

Разберемся в этом вопросе поподробнее и выявим все плюсы готового бизнеса.

- Бизнес известен, работает и приносит деньги.
- Штат сотрудников сформирован, готов и умеет работать.
- Организационные вопросы решены.



- Бизнес работает по сформированной стратегии.
- Наличие клиентской и партнерской базы.
- Наличие полной информации о конкурентах.
- Договор на аренду помещения заключен.
- Фирма зарегистрирована.
- Расчетный счет открыт.

Но там, где есть плюсы, есть и минусы. Когда человек покупает готовый бизнес, у него есть риск потерпеть убытки. К тому же надо знать, как управлять бизнесом в целом. То есть опыт в этой сфере обязательно должен быть!

Идеальным вариантом может выступить франшиза.

Франшиза — это договор между вами и крупной корпорацией, имеющей свой бренд. Грубо говоря, вы берете в бессрочную аренду торговую марку компании и получаете право на ее использование в своем регионе.

Одним из примеров является Макдональдс. Именно он впервые был открыт в России по инициативе российских бизнесменов.

Здесь, конечно, многое надо сделать самому, но вы только подумайте: вам дают точную схему для получения прибыли. А многие расходы расписаны наперед.

Другие бизнесмены поднимают свой бизнес с нуля, после чего достигают больших успехов. И чтобы получить сверхприбыль они продают уже свою франшизу. А купленный бизнес приносит новому владельцу успех и стабильный доход. Ему предоставляется все: товар,



оборудование, обучение консультантов, в ряде случаев даже деньги будут увозить в банк без какого-либо его участия.

Но будьте аккуратны при покупке бизнеса под ключ. Можно нарваться на мошенников!

И все же лучше самому начинать бизнес с нуля, тогда вы сможете вырастить его до больших размеров, а дальше самому продавать франшизу своей компании. Но, это только наше мнение, вы должны выбрать то, что будет лучше и удобнее для вас.

## Ограничения и страхи

Вы наверняка слышали о таком понятии, как зона комфорта. И наверняка понимаете словосочетание «расширение зоны комфорта». Так вот, именно неспособность, неумение или нежелание расширять рамки своей зоны комфорта является самым сильным тормозом на пути к успеху.

Нам с самого детства говорили, что надо быть как все, не надо высовываться, красоваться и показывать себя, то есть живи, как все живут, и будет тебе счастье. Вот только счастья-то нет...

Обычно когда человек проявляет инициативу, открывает свой бизнес, начинает что-то свое, то сразу слышит поток критики, даже от близких. Но посмотрите на всех



великих людей. — Они довольно заметные и яркие фигуры. У каждого из них есть своя изюминка, которую они не побоялись использовать. Как думаете, существуют ли известные люди, которых совсем не критикуют?

Еще одним ограничением у начинающих бизнесменов является недооценка собственных возможностей, что в свою очередь приводит к распаду бизнеса (если он уже есть).

Многие начинающие бизнесмены боятся глупо выглядеть в чужих глазах. Это в первую очередь связано с неуверенностью в себе. Тут сказать можно только одно: перестаньте зависеть от чужого мнения. Если человека или компанию критикуют, — значит, они все правильно делают. Если же не критикуют, — значит, они ничего не делают.

Вспоминается одна интересная притча про чужое мнение:

*Один муж хотел помочь своей жене, у которой, как он подозревал, были проблемы со слухом. Однажды вечером он стал у нее за спиной на противоположном конце комнаты и шепотом сказал:*

*— Ты меня слышишь?*

*Ответа не последовало, он подошел поближе и повторил:*

*— А сейчас слышишь?*



*Результат был тот же.*

*Он подошел еще ближе и спросил:*

*— Ты меня слышишь?*

*Так и не услышав ответа, он, наконец, повторил свой вопрос, стоя у нее прямо за спиной.*

*Она повернулась к нему и сказала:*

*— В четвертый раз говорю: да!*

*Мораль: мы думаем, что с другими что-то не так, а оказывается — проблема в нас самих.*

## Отправная точка

Когда любой предприниматель только решает начать бизнес, у него есть отправная точка. Например, он решает продавать какой-то конкретный товар или услугу. И как только начинает свой бизнес, он терпит поражение: товары не продаются, деньги не зарабатываются. И в отправной точке своего бизнеса он только тратит время. Что потом?

Потом предприниматель начинает анализировать, в чем проблема, и приходит к выводу, что это не та ниша, и организовывает другой бизнес. На этот момент у него уже есть опыт организации и ведения бизнеса, что дает ему преимущество. И теперь у него что-то начинает получаться: есть какие-то продажи, какой-то



доход. Он начинает понимать, что если в этой нише у него что-то получается, то можно организовать бизнес крупнее. А в этом бизнесе у него начинает получаться еще лучше: продаж больше, доход тоже больше.

Вы можете ошибочно подумать, что последний бизнес получился удачным из-за правильно выбранной ниши, но это не так. Ни один известный бизнесмен не открывал сразу успешную компанию и не становился сразу знаменитым и богатым. Каждый когда-то начал с отправной точки, которая терпела поражение, и проходил множество этапов реорганизации бизнеса, пока не достигал успеха.

Именно эта отправная точка помогла прийти к успешному бизнесу. Но, к сожалению, многие сразу после нее сдаются с мыслями: «Бизнес — это не мое. У меня ничего не получается».

Не сдавайтесь! Как говорится: «Чтобы начать успешный бизнес, его придется начинать десять раз».

**Секрет 8.** Будьте готовы ко всему, но стремитесь к успеху.

## НЕ СДАВАЙТЕСЬ!

(История Александра Стародубцева)

Когда я начинал свой бизнес по разработке сайтов, то сразу же переехал из деревни, где жил на тот момент, в город, где снял офис. И стал искать заказы.