

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>ГЛАВА 1.</b>	Кто такой предприниматель? . . . . .	7
<b>ГЛАВА 2.</b>	Ребёнок-предприниматель . . . . .	19
<b>ГЛАВА 3.</b>	Открывая свою бизнес-идею . . . . .	29
<b>ГЛАВА 4.</b>	10 идей для бизнеса, который может открыть любой ребёнок . . . . .	37
<b>ГЛАВА 5.</b>	Гайки и болты для запуска твоего бизнеса . . . . .	57
<b>ГЛАВА 6.</b>	Интервью успешных детей-предпринимателей . . . . .	67
<b>ГЛАВА 7.</b>	10 принципов бизнеса, которым может следовать каждый . . . . .	87
<b>ГЛАВА 8.</b>	Дополнительная информация . . . . .	115
	Партнёрский маркетинг . . . . .	117
	Словарь . . . . .	118
	Справочная информация . . . . .	120
	Благодарности . . . . .	123
	Мои бизнес-проекты . . . . .	124



ГЛАВА

1

**КТО ТАКОЙ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ?**





## КЕМ ТЫ ХОЧЕШЬ СТАТЬ, КОГДА ВЫРАСТЕШЬ?

Тебя когда-нибудь спрашивали: «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» Большинство детей отвечает: «Я хочу стать врачом», «Я хочу быть адвокатом», «Я хочу стать инженером». А вы когда-нибудь слышали: «Я хочу быть предпринимателем»? Скорее всего — нет. Это потому, что большинство людей не знают, кто такой предприниматель.



Я хочу  
стать врачом.



Я хочу быть  
адвокатом.



Я хочу стать  
инженером.

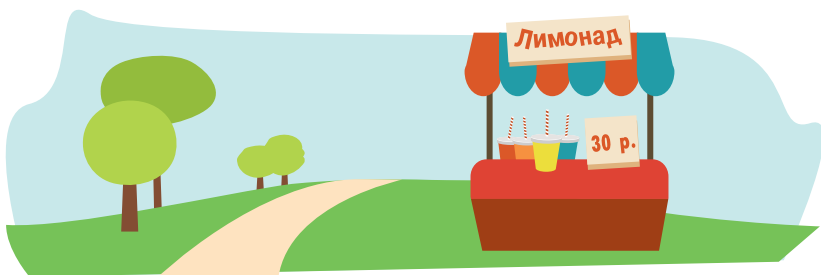
Предприниматель — это человек, который начинает бизнес и готов рискнуть, чтобы зарабатывать. Обратите внимание на ключевые фразы в описании: **начинает бизнес** и **зарабатывать**.

Именно поэтому данная книга о предпринимательстве. Любой ребёнок, начинающий свой бизнес, чтобы заработать, является предпринимателем.

Поэтому, когда в следующий раз тебя спросят, кем ты хочешь стать, когда вырастешь, ты можешь ответить: «Я хочу быть предпринимателем».

Слово «предприниматель» образовано под влиянием французского слова «entreprendre», что означает «предпринимать, затевать». И это именно то, что значит быть предпринимателем. Для того чтобы стать бизнесменом, тебе нужно просто «затевать» бизнес. Это не то же самое, что иметь идею. У миллиардов людей есть идеи.

Но только некоторые готовы осуществить их и превратить в реальный бизнес. Ещё одно слово о человеке, начинающем бизнес, — это «основатель». Если ты открываешь бизнес с названием «Киоск со сладким лимонадом», то являешься основателем киоска со сладким лимонадом. Поэтому, когда начинаешь свой бизнес, ты можешь назвать себя как предпринимателем, так и основателем.



## УСПЕХИ И НЕУДАЧИ: ВСЁ ЭТО — ЧАСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИГРЫ

---

Быть бизнесменом непросто. Тебе придётся идти на большие риски. Ты рискуешь своим временем. Ты рискуешь своим деньгами. А также ты должен рискнуть тем, что часто является самым важным для человека, — репутацией. Что, если ты потерпишь неудачу? Большинство детей не хотят провалиться, и это удерживает их от идеи основать бизнес.

Не переживай! Каждый бизнесмен разделяет этот страх потерпеть неудачу. Просто сделай это. Никто не знает, добьётся он успеха или нет. Тебе нужно разобраться по ходу дела — это самая интересная часть предпринимательства!

Отказ является необходимым злом бизнеса. Ещё не было предпринимателя, который преуспел бы, не потерпев неудачу в начале. Основатель Apple Стив Джобс — не исключение. В своей речи на выпускном в Стэнфордском университете в 2005 году

Джобс описал, как его уволили из Apple в 1985 году, и добавил, что это было «лучшее, что когда-либо случилось (с ним)».

В отличие от многих людей, которые ушли бы после такого провала, Стив Джобс этого не сделал. Он продолжил следовать за своей любовью к технологиям, основав две другие очень успешные компании. Именно такая страсть делает предпринимателей наподобие Стива Джобса великими. Позже Джобс вернётся в Apple, когда компания увидит, насколько успешным он мог бы быть без них.

## ДЕТИ-БИЗНЕСМЕНЫ НАЧИНАЮТ РАНО

---

Самое замечательное в том, чтобы быть ребёнком-бизнесменом, — это быть молодым. Молодость — огромное преимущество, когда речь заходит о том, чтобы стать предпринимателем. Предприниматели часто совершают много ошибок и несколько раз терпят неудачу, прежде чем добьются успеха. Поэтому лучше учиться на своих ошибках и неудачах, когда ты молод. Если начнёшь свой бизнес сейчас, когда ты ребёнок, то наверняка будешь успешным, когда станешь старше. Так будет, потому что в детстве ты многому научишься в этой сфере, а став взрослым, ты больше не совершишь тех же ошибок.

Как бизнесмен ты должен с чего-то начать. Первый бизнес, вероятно, не будет бизнесом на миллион долларов. Но это нормально! Если продолжишь и дальше усердно работать и учиться, будущее дело, которое начнёшь, безусловно, может стать бизнесом на миллион долларов. Но ты должен начать с чего-то простого.

Предприниматели начинают рано. Хотя ты можешь не знать, что ты предприниматель, но можешь ступить на путь к тому, чтобы стать великим, если начнёшь свой бизнес ребёнком. Общая черта почти всех предпринимателей заключается в том, что они были заинтересованы в открытии бизнеса с самого раннего возраста.



Хотя все авторы этой книги сейчас являются успешными предпринимателями, а наши компании заработали миллионы долларов, все мы начинали как дети-бизнесмены. Марк Кьюбан начал с продажи мешков для мусора соседям в качестве своего первого бизнеса. Шаан Патель начал с продажи карточек с покемонами своим друзьям в начальной школе. Иэн Маккью начал с продажи веб-сайтов.

Запустив простой бизнес в детстве, ты узнаешь о предпринимательстве больше, чем мог бы на каких-либо курсах. Ты узнаешь о продажах, расходах, тяжёлой работе и многом другом. Но ты должен начать с запуска простого бизнеса, даже если это настолько просто, как открыть киоск с лимонадом. Если мы смогли это сделать, ты тоже сможешь.

## ЧЕРТЫ УСПЕШНОГО РЕБЁНКА-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Здесь перечислены некоторые ключевые черты, которые объединяют всех предпринимателей. Убедись, что начинаешь развивать эти личные качества, будучи ребёнком. Чем лучше ты научишься владеть этими чертами сейчас, тем более успешным будешь в своей карьере бизнесмена.