

УДК 334  
ББК 65.290-2  
Б43

*Вадим Белов*, руководитель проекта «120 секунд»,  
успешно реализовал более 10 проектов в инфобизнесе,  
сооснователь проектной компании «Создатели»

*Ольга Шуравина*, руководитель направления  
по работе с партнерами АО «Деловая среда» и проекта «120 секунд»,  
более 10 лет работала главным редактором ведущего журнала России  
для руководителей бизнеса

*Алина Синичкина*, редактор АО «Деловая среда»  
и проекта «120 секунд», журналист, маркетолог

**Белов, Вадим Юрьевич.**  
Б43      БИЗНЕС-ХАКИ. Секретный опыт успешных предпринимателей России /  
Вадим Белов, Ольга Шуравина, Алина Синичкина. — Москва : Эксмо, 2019. —  
384 с.

ISBN 978-5-04-100085-1

Книга «Бизнес-хаки» является печатной версией онлайн-курса «120 секунд». Это уникальный курс для предпринимателей в новом для России формате микрообучения, разработанном компанией «Деловая среда» от Сбербанка.

Впервые под одной обложкой ведущие предприниматели страны рассказали о секретных инструментах, благодаря которым заработали миллионы.

Михаил Кучмент (Noif), Павел Курьянов (Black Star), Михаил Дашкиев («Бизнес Молодость»), Григорий Аветов («Синергия») и еще 28 успешных бизнесменов поделились рабочими инструментами, которые помогли им создать, укрепить и развить собственный бизнес, а также повысить личную эффективность.

В сжатой и лаконичной форме спикеры рассказывают, как найти идею, увеличить продажи, привлечь и удержать клиентов, мотивировать сотрудников. На страницах книги — 170 уникальных инструментов, многие из которых раскрываются авторами впервые. Никакой теории, только конкретные инструкции к действиям, проверенные на собственных бизнесах. Каждый совет сопровождается чек-листами.

Книга будет полезна предпринимателям всех уровней, а также тем, кто хочет добиться успеха в карьере.

УДК 334  
ББК 65.290-2

© Белов В., 2019  
© Шуравина О., 2019  
© Синичкина А., 2019  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

ISBN 978-5-04-100085-1



# Создатели книги

Григорий Аветов, Инна Анисимова, Александр Альперн, Рубен Арутюнян, Олег Баша, Юрий Белонощенко, Сергей Горбунов, Михаил Дашкиев, Андрей Завьялов, Ольга Зиновьева, Александр Квак, Владимир Корчагов, Сергей Косенко, Павел Курьянов, Михаил Кучмент, Евгений Ларионов, Андрей Лукашевич, Игорь Мгеладзе, Муслим Муслимов, Станислав Озимов, Александр Пахомов, Дмитрий Порочкин, Андрей Романенко, Владимир Садовин, Александр Саяпин, Георгий Соловьев, Максим Спиридонов, Игорь Стоянов, Барно Турсунова, Аяз Шабутдинов, Алексей Шанаев

Эта книга — продолжение онлайн-курса «120 секунд».  
Чтобы получить доступ к полной версии курса, а также  
ко всем практическим материалам — переходите  
на [www.dasreda.ru/120seconds](http://www.dasreda.ru/120seconds) или считайте QR-код:



# Содержание

Дорогие друзья! .....19

## Часть 1. СТАРТ БИЗНЕСА

### Как создать успешную бизнес-модель

*Владимир Волошин, управляющий партнер компании Fight Nights Global, владелец компании Newman Sport & Business Consulting* ..... 22

### Как построить свой бизнес более осознанно и в наиболее перспективной нише

*Максим Спиридонов, сооснователь и генеральный директор образовательного холдинга «Нетология-групп»* ..... 24

### Как запустить бизнес без больших вложений

*Александр Саяпин, собственник и генеральный директор компании «Планета Недвижимость»* ..... 26

### Как выйти на новый рынок с помощью конкурентов

*Аяз Шабутдинов, основатель и владелец группы компаний Like* ..... 28

### Как вернуться на рынок и стать популярным

*Андрей Лукашевич, директор Mail.ru Foodtech Ventures* ..... 30

### Как проверить спрос на продукт

*Алексей Шанаев, основатель компании Titanof* ..... 32

### Как собрать обратную связь, не имея продукта

*Олег Баша, генеральный директор компании GetResponse в России* ..... 34

### Как проверить жизнеспособность продукта и не потерять деньги

*Ольга Зиновьева, основатель и генеральный директор компании Elementaree* ..... 36

### Как заточить продукт или услугу под клиента

*Андрей Лукашевич, директор Mail.ru Foodtech Ventures* ..... 38

### Как выбрать локацию, чтобы не закрыться через месяц

*Владимир Корчагов, вице-президент холдинговой компании «Аскона»* . . . 40

### Почему вам не нужен PR-директор

*Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия»* ..... 42

### Как создать продукт, который точно купят

*Александр Квак, учредитель и генеральный директор компании «Русские Традиции»* ..... 44

### Как создать продукт, который сам себя продает

*Ольга Зиновьева, основатель и генеральный директор компании Elementaree* ..... 46

<b>4 преимущества продукта собственной марки</b>	
<i>Михаил Кучмент, сооснователь сети гипермаркетов Hoff</i>	48
<b>Как вывести идеальный продукт на B2B-рынок</b>	
<i>Андрей Романенко, основатель и генеральный директор компании «Эвотор»</i>	50
<b>Как выбрать франшизу, чтобы удачно запустить бизнес</b>	
<i>Владимир Волошин, управляющий партнер компании Fight Nights Global, владелец компании Newman Sport &amp; Business Consulting</i>	52
<b>Как выбрать франшизу и не закрыться через два года</b>	
<i>Михаил Кучмент, сооснователь сети гипермаркетов Hoff</i>	54
<b>5 способов найти инвестора для проекта</b>	
<i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелец группы компаний Like</i>	56
<b>Как убедить инвестора вложиться в продукт</b>	
<i>Александр Квак, учредитель и генеральный директор компании «Русские Традиции»</i>	58
<b>Как зацепить инвестора и привлечь деньги</b>	
<i>Андрей Романенко, основатель и генеральный директор компании «Эвотор»</i>	60
<b>Как завоевать инвестора на встрече</b>	
<i>Андрей Романенко, основатель и генеральный директор компании «Эвотор»</i>	62
<b>Как не прогадать с инвестором</b>	
<i>Георгий Соловьев, сооснователь и генеральный директор онлайн-школы английского языка Skyeng</i>	64

## **Часть 2. ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ**

<b>Как наладить поток клиентов за 3 шага</b>	
<i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелец группы компаний Like</i>	68
<b>Как привлечь клиентов в первые дни работы бизнеса</b>	
<i>Игорь Стоянов, владелец сети имидж-лабораторий «Персона»</i>	70
<b>Как бюджетно продвигаться на федеральных каналах</b>	
<i>Алексей Шанаев, основатель компании Titanof</i>	72
<b>Как сделать известного человека лицом бренда</b>	
<i>Алексей Шанаев, основатель компании Titanof</i>	74
<b>Как «закрыть» клиента на первой встрече</b>	
<i>Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия»</i>	76
<b>Как бесплатно привлечь клиентов одним письмом</b>	
<i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелец группы компаний Like</i>	78

<b>Как привлечь самых лояльных клиентов</b> <i>Владимир Садовин, генеральный директор сети продовольственных супермаркетов «Азбука вкуса»</i>	80
<b>Как эффективно привлекать максимум клиентов</b> <i>Андрей Лукашевич, директор Mail.ru Foodtech Ventures</i>	82
<b>Как не терять конверсию на этапе регистрации</b> <i>Олег Баша, генеральный директор компании GetResponse в России</i>	84
<b>Как продавать разным поколениям покупателей</b> <i>Андрей Лукашевич, директор Mail.ru Foodtech Ventures</i>	86
<b>Как удержать клиента после встречи</b> <i>Юрий Белонощенко, основатель сети клубов раннего развития «Бэби-клуб»</i>	88
<b>Как мотивировать клиента рекомендовать ваш бизнес</b> <i>Инна Алексеева, владелец и генеральный директор агентства PR Partner</i>	90
<b>Как получить корпоративного клиента через проводника</b> <i>Игорь Стоянов, владелец сети имидж-лабораторий «Персона»</i>	92
<b>3 самых рабочих вопроса для сбора обратной связи с клиентов</b> <i>Юрий Белонощенко, основатель сети клубов раннего развития «Бэби-клуб»</i>	94
<b>Как монетизировать обратную связь клиентов</b> <i>Андрей Завьялов, сооснователь и вождь компании «Кнопка»</i>	96
<b>Как мотивировать клиента покупать чаще</b> <i>Дмитрий Порочкин, франчайзи барбершопов OldBoy, кофейен «Даблби»</i>	98
<b>5 шагов, которые увеличат число постоянных клиентов</b> <i>Дмитрий Порочкин, франчайзи барбершопов OldBoy, кофейен «Даблби»</i>	100
<b>Как удержать клиента электронным чеком</b> <i>Андрей Романенко, основатель и генеральный директор компании «Эвотор»</i>	102
<b>Ключевые действия по возврату клиентов</b> <i>Барно Турсунова, сооснователь сети умных автосервисов «Вилгуд»</i>	104

### Часть 3. ПРОДАЖИ

<b>Как собрать команду продавцов</b> <i>Александр Альперн, основатель и генеральный директор компании Webinar.ru</i>	108
<b>Как нанимать продавцов и не разориться</b> <i>Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия»</i>	110
<b>Как собрать команду мотивированных продавцов</b> <i>Олег Баша, генеральный директор компании GetResponse в России</i>	112

<b>Как зажечь сотрудников продавать</b>	
<i>Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия»</i>	114
<b>Как распознать хорошего продавца</b>	
<i>Михаил Дашкиев, сооснователь школы бизнеса «Бизнес Молодость»</i>	116
<b>Как за 3 дня отобрать лучших продавцов</b>	
<i>Александр Саяпин, собственник и генеральный директор компании «Планета Недвижимость»</i>	118
<b>Сколько платить продавцам, чтобы они не выгорали</b>	
<i>Владимир Корчагов, вице-президент холдинговой компании «Аскона»</i>	120
<b>Как продавца сделать амбассадором бренда</b>	
<i>Владимир Корчагов, вице-президент холдинговой компании «Аскона»</i>	122
<b>Как продавать с помощью легенд</b>	
<i>Алексей Шанаев, основатель компании Titanof</i>	124
<b>Как мотивировать отдел продаж на период сезонных работ</b>	
<i>Максим Спиридонов, сооснователь и генеральный директор образовательного холдинга «Нетология-групп»</i>	126
<b>Как выигрывать крупные тендеры</b>	
<i>Инна Анисимова, владелица и генеральный директор агентства PR Partner</i>	128
<b>Как создать продающее УТП</b>	
<i>Рубен Арутюнян, основатель и президент дома моды HENDERSON</i>	130
<b>Как получить горячих клиентов на выставке</b>	
<i>Олег Баша, генеральный директор компании GetResponse в России</i>	132
<b>Как построить эффективный email-маркетинг</b>	
<i>Олег Баша, генеральный директор компании GetResponse в России</i>	134
<b>Как с помощью фотографий увеличить выручку на 30%</b>	
<i>Сергей Горбунов, основатель ServiceGuru, ресторатор, инвестор</i>	136
<b>Как правильно дарить подарки и увеличивать продажи</b>	
<i>Михаил Дашкиев, сооснователь школы бизнеса «Бизнес Молодость»</i>	138
<b>4 шага к созданию продающего сайта</b>	
<i>Михаил Дашкиев, сооснователь школы бизнеса «Бизнес Молодость»</i>	140
<b>Как проверить эффективность сайта за 4 шага</b>	
<i>Михаил Дашкиев, сооснователь школы бизнеса «Бизнес Молодость»</i>	142
<b>Как создать продающий скрипт за 1 день</b>	
<i>Михаил Дашкиев, сооснователь школы бизнеса «Бизнес Молодость»</i>	144
<b>Как безболезненно поднять цену на 10%</b>	
<i>Михаил Дашкиев, сооснователь школы бизнеса «Бизнес Молодость»</i>	146

<b>Как привлекать подписчиков в Instagram за 1 Р</b>	
<i>Сергей Косенко, основатель Kosenko Retail Group, бизнес-блогер</i>	148
<b>5 чит-кодов крутого YouTube-канала</b>	
<i>Сергей Косенко, основатель Kosenko Retail Group, бизнес-блогер</i>	150
<b>Как увеличивать продажи через автовебинары</b>	
<i>Сергей Косенко, основатель Kosenko Retail Group, бизнес-блогер</i>	152
<b>Как продавать через крупную сеть</b>	
<i>Сергей Косенко, основатель Kosenko Retail Group, бизнес-блогер</i>	154
<b>3 чит-кода в продажах</b>	
<i>Сергей Косенко, основатель Kosenko Retail Group, бизнес-блогер</i>	156
<b>Как за месяц заработать 10 млн рублей на отделе продаж</b>	
<i>Сергей Косенко, основатель Kosenko Retail Group, бизнес-блогер</i>	158
<b>Как на холодных звонках заработать 1,5 млрд рублей</b>	
<i>Игорь Мгеладзе, сооснователь торгово-монтажной компании «Тандем Групп»</i>	160
<b>Как не терять клиентов на входящих звонках</b>	
<i>Игорь Мгеладзе, сооснователь торгово-монтажной компании «Тандем Групп»</i>	162
<b>Как увеличить продажи руками партнеров</b>	
<i>Андрей Романенко, основатель и генеральный директор компании «Эвотор»</i>	164
<b>Как попасть на полку крупной сети</b>	
<i>Владимир Садовин, генеральный директор сети продовольственных супермаркетов «Азбука вкуса»</i>	166
<b>Как продать товар с полки магазина</b>	
<i>Владимир Садовин, генеральный директор сети продовольственных супермаркетов «Азбука вкуса»</i>	168
<b>Как повысить цены и сохранить продажи</b>	
<i>Георгий Соловьев, сооснователь и генеральный директор онлайн-школы английского языка Skyeng</i>	170
<b>Как из поставщика сделать партнера</b>	
<i>Владимир Садовин, генеральный директор сети продовольственных супермаркетов «Азбука вкуса»</i>	172
<b>Как собирать видеотзывы</b>	
<i>Александр Саяпин, собственник и генеральный директор компании «Планета Недвижимость»</i>	174
<b>Два способа увеличить клиентскую базу</b>	
<i>Игорь Мгеладзе, сооснователь торгово-монтажной компании «Тандем Групп»</i>	176



<b>Как картой общения повысить чек на 30%</b>	
<i>Евгений Ларионов, сооснователь компании Coffee and the City, Ex Libris, маркетплейса менторов и экспертов Experum</i>	178
<b>Как увеличить продажи на 15 чеков в день</b>	
<i>Евгений Ларионов, сооснователь компании Coffee and the City, Ex Libris, маркетплейса менторов и экспертов Experum</i>	180
<b>Как увеличить средний чек</b>	
<i>Владимир Корчагов, вице-президент холдинговой компании «Аскона»</i>	182
<b>Как заработать на эквайринге</b>	
<i>Андрей Романенко, основатель и генеральный директор компании «Эвотор»</i>	184
<b>Как ускорить доставку с 1 дня до 1 часа</b>	
<i>Владимир Корчагов, вице-президент холдинговой компании «Аскона»</i>	186
<b>Как не разориться на доставке товара</b>	
<i>Владимир Садовин, генеральный директор сети продовольственных супермаркетов «Азбука вкуса»</i>	188
<b>Как продавать в регионы, если клиенты тебя не знают</b>	
<i>Алексей Шанаев, основатель компании Titanof</i>	190
<b>Как создать очередь за продуктом</b>	
<i>Павел Курьянов, соучредитель и генеральный директор группы компаний Black Star</i>	192
<b>Как не давать скидку в B2B-продажах</b>	
<i>Дмитрий Порочкин, франчайзи барбершопов OldBoy, кофеен «Даблби»</i>	194
<b>Как франчайзеру заработать 15% от оборота сети</b>	
<i>Барно Турсунова, сооснователь сети умных автосервисов «Вилгуд»</i>	196

## Часть 4. ПЕРСОНАЛ

<b>Почему нанимать нужно долго, а увольнять быстро</b>	
<i>Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия»</i>	200
<b>Как медиаобраз помогает привлекать сотрудников</b>	
<i>Максим Спиридонов, сооснователь и генеральный директор образовательного холдинга «Нетология-групп»</i>	202
<b>Как получить лояльного сотрудника с первого дня работы</b>	
<i>Юрий Белонощенко, основатель сети клубов раннего развития «Бэби-клуб»</i>	204
<b>Как наладить контакт с новым сотрудником</b>	
<i>Юрий Белонощенко, основатель сети клубов раннего развития «Бэби-клуб»</i>	206

<b>Какие качества оценивать на собеседовании</b>	
<i>Владимир Волошин, управляющий партнер компании Fight Nights Global, владелец компании Newman Sport &amp; Business Consulting</i>	208
<b>Как в 3 раза сэкономить на подборе персонала</b>	
<i>Евгений Ларионов, сооснователь компании Coffee and the City, Ex Libris, маркетплейса менторов и экспертов Experium</i>	210
<b>Как отбирать сотрудников без суеты</b>	
<i>Игорь Мгеладзе, сооснователь торгово-монтажной компании «Тандем Групп»</i>	212
<b>Как мотивировать молодых сотрудников рейтингом</b>	
<i>Евгений Ларионов, сооснователь компании Coffee and the City, Ex Libris, маркетплейса менторов и экспертов Experium</i>	214
<b>Как мотивировать сотрудников, чтобы компания выросла на 80%</b>	
<i>Муслим Муслимов, совладелец сети «Клиника № 1»</i>	216
<b>Как объединить сотрудников и увеличить выручку на 30%</b>	
<i>Муслим Муслимов, совладелец сети «Клиника № 1»</i>	218
<b>Как зарядить сотрудников на результат</b>	
<i>Андрей Завьялов, сооснователь и вождь компании «Кнопка»</i>	220
<b>Как сделать подчиненного партнером</b>	
<i>Ольга Зиновьева, основатель и генеральный директор компании Elementaree</i>	222
<b>Как превратить сотрудников в единомышленников</b>	
<i>Максим Спиридонов, сооснователь и генеральный директор образовательного холдинга «Нетология-групп»</i>	224
<b>Как сплотить сотрудников, чтобы они кайфовали от работы</b>	
<i>Владимир Корчагов, вице-президент холдинговой компании «Аскона»</i>	226
<b>Как правильно премировать сотрудников</b>	
<i>Станислав Озимов, основатель сети школ футбола для детей «Футболика»</i>	228
<b>Как за день повысить эффективность сотрудника</b>	
<i>Александр Саяпин, собственник и генеральный директор компании «Планета Недвижимость»</i>	230
<b>Как научить сотрудников меньше ошибаться</b>	
<i>Станислав Озимов, основатель сети школ футбола для детей «Футболика»</i>	232
<b>Как проверить пиарщика на профпригодность</b>	
<i>Инна Анисимова, владелец и генеральный директор агентства PR Partner</i>	234

<b>Как выбрать маркетолога, который принесет прибыль</b> <i>Владимир Волошин, управляющий партнер компании Fight Nights Global, владелиц компании Newman Sport &amp; Business Consulting . . . . .</i>	236
<b>Как выбрать бухгалтера, который защитит бизнес</b> <i>Андрей Завьялов, сооснователь и вождь компании «Кнопка» . . . . .</i>	238
<b>Как за полгода прокачать сотрудников в 4 раза</b> <i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелиц группы компаний Like . . . . .</i>	240
<b>Как загрузить сотрудника на 100%, чтобы он приносил деньги</b> <i>Барно Турсунова, сооснователь сети умных автосервисов «Вилгуд» . . . . .</i>	242
<b>Как из слабого сотрудника сделать лидера</b> <i>Игорь Стоянов, владелиц сети имидж-лабораторий «Персона» . . . . .</i>	244
<b>Как пресекать обман со стороны сотрудников</b> <i>Евгений Ларионов, сооснователь компании Coffee and the City, Ex Libris, маркетплейса менторов и экспертов Expert . . . . .</i>	246
<b>Как выявить вора с помощью инвентаризации</b> <i>Сергей Горбунов, основатель ServiceGuru, ресторатор, инвестор . . . . .</i>	248
<b>Зачем развивать у сотрудников предпринимательское мышление</b> <i>Барно Турсунова, сооснователь сети умных автосервисов «Вилгуд» . . . . .</i>	250
<b>Как научить сотрудника получать больше чаевых</b> <i>Сергей Горбунов, основатель ServiceGuru, ресторатор, инвестор . . . . .</i>	252
<b>Как сократить обращения к техподдержке на 30%</b> <i>Евгений Ларионов, сооснователь компании Coffee and the City, Ex Libris, маркетплейса менторов и экспертов Expert . . . . .</i>	254
<b>Как застраховаться от ухода сотрудника в неподходящий момент</b> <i>Александр Саяпин, собственник и генеральный директор компании «Планета Недвижимость» . . . . .</i>	256
<b>Как предотвратить текучесть кадров</b> <i>Игорь Стоянов, владелиц сети имидж-лабораторий «Персона» . . . . .</i>	258

## **Часть 5. РАЗВИТИЕ И УПРАВЛЕНИЕ**

<b>Почему без оргструктуры бизнес не выстрелит</b> <i>Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия» . . . . .</i>	262
<b>Как стратегия развивает бизнес</b> <i>Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия» . . . . .</i>	264
<b>Как определить стратегию развития на год</b> <i>Рубен Арутюнян, основатель и президент дома моды HENDERSON . . . . .</i>	265
<b>Как находить идеальные решения с помощью 4 бизнес-блоков</b> <i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелиц группы компаний Like . . . . .</i>	268

<b>Как правильно планировать проекты на год</b> <i>Александр Альперн, основатель и генеральный директор компании Webinar.ru</i>	270
<b>Как управлять бизнесом по системе Toyota</b> <i>Рубен Арутюнян, основатель и президент дома моды HENDERSON</i>	272
<b>«Полярная звезда» как уникальный способ удержать клиентов</b> <i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелец группы компаний Like</i>	274
<b>Как открыть прибыльную франчайзинговую сеть</b> <i>Александр Пахомов, исполнительный директор компании GingerBrandMan (сеть Tutti Frutti Frozen Yogurt)</i>	276
<b>Почему важно сравнивать сопоставимые периоды в бизнесе</b> <i>Рубен Арутюнян, основатель и президент дома моды HENDERSON</i>	278
<b>Как масштабировать бизнес и не прогореть</b> <i>Юрий Белонощенко, основатель сети клубов раннего развития «Бэби-клуб»</i>	280
<b>Как найти точки роста бизнеса</b> <i>Андрей Завьялов, сооснователь и вождь компании «Кнопка»</i>	282
<b>Как превратить жалобы клиентов в точки роста бизнеса</b> <i>Андрей Завьялов, сооснователь и вождь компании «Кнопка»</i>	284
<b>Как бывшие клиенты помогают улучшать бизнес</b> <i>Андрей Завьялов, сооснователь и вождь компании «Кнопка»</i>	286
<b>Как масштабировать бизнес с помощью недовольных клиентов</b> <i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелец группы компаний Like</i>	288
<b>Как сдвинуться с мертвой точки</b> <i>Александр Квак, учредитель и генеральный директор компании «Русские Традиции»</i>	290
<b>Как добиться системности в бизнесе</b> <i>Станислав Озимов, основатель сети школ футбола для детей «Футболика»</i>	292
<b>Как производить сильный продукт и не потерять бизнес</b> <i>Александр Пахомов, исполнительный директор компании GingerBrandMan (сеть Tutti Frutti Frozen Yogurt)</i>	294
<b>Как обнаружить убыточное направление бизнеса</b> <i>Павел Курьянов, соучредитель и генеральный директор группы компаний Black Star</i>	296
<b>Как регулярно выкатывать трендовые продукты и услуги на рынок</b> <i>Александр Пахомов, исполнительный директор компании GingerBrandMan (сеть Tutti Frutti Frozen Yogurt)</i>	298