

СОДЕРЖАНИЕ

От автора	12
Глава 1	
Что надо знать о бизнесе	15
Минусы бизнеса	16
Плюсы бизнеса	19
Что такое Путь мечты?	25
Мифы и самые частые вопросы	28
Глава 2	
Выход из зоны комфорта	36
Мотивация «от»	42
Мотивация «к»	42
Четыре ключа	43
Глава 3	
Первые шаги для старта	64
Сильные стороны	64
Слабые стороны	66
Как мы работаем и учимся	66
Глава 4	
Выбор ниши	71
Рынок. Ниша. Бизнес-идея	71
Анализ продукта и выбор рынка	76
Этапы развития рынка	78
Оценка конкурентов	79
Нейминг	82

Глава 5

Бизнес-модель	87
Что такое бизнес-модель?	89
Девять структурных блоков	89
Потребительские сегменты (ПС)	92
Ценностные предложения (ЦП)	95
Каналы сбыта (КС)	96
Взаимоотношения с клиентами (ВК)	97
Потоки поступления доходов (ПД)	98
Ключевые ресурсы (КР)	101
Ключевые партнеры (КП)	103
Структура издержек (СИ)	104
С чего все же стоит начать	105

Глава 6

Команда	109
Путь ремесла и Путь бизнеса	109
Четыре уровня лидерства	113
Первый сотрудник	118
Типы людей в команде	121
Воронка кандидатов	123
Ищем людей: кого избегать, а кого нанимать?	125
Как составить текст вакансии?	129
Как проводить собеседования?	134
Ресурсный менеджмент	137
Делегирование	149
Работа с родственниками, друзьями и партнерами	158
Доверие	164
Мотивация команды	165
Отчеты. Планерки. Мозговые штурмы	172
Увольнение	178

Глава 7

Цифры в бизнесе	181
Выручка. Себестоимость. Чистая прибыль	181
Доходы компании. Бухгалтерский и управленческий учет	185
Расходы и управленческая таблица	189
Расходы на старт бизнеса	195

Глава 8

Маркетинг	201
Зачем предпринимателю разбираться в маркетинге?	203
Спрос или объем рынка	204
Первые шаги в маркетинге	205
Целевая аудитория	207
Карта эмпатии	210
Уникальное торговое предложение (УТП) и оффер	212
Предложение, ограничение, призыв к действию (ODC)	218
Каналы маркетинга: офлайн и онлайн	220
Основные метрики маркетинга	239
Этичный маркетинг	251

Глава 9

Кольцо бизнес-энергии	253
Что такое бизнес-энергия?	257
«Пожиратели» бизнес-энергии	258
Элементы кольца бизнес-энергии	260
Вместо заключения	285
Список литературы	286
Благодарности	291
Об авторе	292

ЧТО НАДО ЗНАТЬ О БИЗНЕСЕ

Величайшая польза, которую можно извлечь из жизни, —
потратить ее на дело, которое переживет нас.
Уильям Джеймс, американский философ и психолог

Однажды я выступала на всероссийском мастер-классе для школьников по разным профессиям. В день бизнеса конечно. Спикеры говорили о том, как инвестировать средства, что будет с рынком, подшучивали над биткойном. Возможно, это то, что нужно для мотивации: представить себя там, где уже есть большие деньги, большие задачи и проблемы. Но лично я испытала разочарование, ведь вообще ничего не было сказано о том, кто такой предприниматель. Какие ключевые задачи он должен решать? Что подразумевает наличие собственного бизнеса и с какими трудностями можно столкнуться на самых первых шагах? Какие в этом деле есть плюсы и минусы и как понять, получится ли у меня лично достичь результата?

Большинство читателей этой книги уже далеко не школьники, но вопросы могут возникать такие же. С талантом предпринимателя рождаются или его можно развить? В чем минусы бизнеса? А какие я получу преимущества? В каком возрасте стоит начинать заниматься бизнесом? Можно ли сказать, что в какие-то моменты «уже поздно» или «еще слишком рано»? Как быстро можно заработать первый миллион?

Кому-то эти вопросы покажутся простыми, но мне бы хотелось начать с ответа именно на них.

В первую очередь потому, что я видела слишком много людей, занятых «не своим» делом или идущих к «не своей» цели из-за влияния трендов, медиа и окружения. Бизнес тоже стал своеобразным трендом. Как в Америку сначала отправились только самые отчаянные переселенцы и золотоискатели, которые не боялись быть съеденными гризли, а потом хлынули все остальные, так и в России, после развала СССР, в эту непонятную и не известную никому область шли только самые дерзкие и отвязные, а сейчас настало время массового вовлечения. Я всем сердцем люблю предпринимательство, но не могу просто сказать вам: «Делайте бизнес! Это именно то, что вам нужно!»

А во-вторых, получив ответы, вы сэкономите массу времени и энергии, избежав бесполезных сомнений и базовых вопросов.

Прежде чем отправиться в Путь, оцените ситуацию самостоятельно и сформируйте собственное твердое мнение. Одни лишь слова не дадут полной картины. Как говорится, не попробуешь — не узнаешь. Однако они немного приоткроют завесу тайны, развеют некоторые мифы и покажут, как все устроено внутри, а вы уже сами сделаете свой выбор, ответите на вопрос: «Бизнес — это то, чего я хочу?»

Минусы бизнеса

Мне не страшна буря. Только в буре я и узнаю,
как управлять кораблем.

Луиза Олкотт, американская писательница

В этой книге не будет обещаний «легких» денег, как в рекламных объявлениях; рассказа о том, как за три шага заработать миллион или сделать бизнес по «нестандартной схеме». Фразы «Бросай работать на дядю» вы от меня тоже не услышите. Да и странно ругать «дядю» и «тетю», когда мы, предприниматели, и становимся теми самыми дядями и тетями, которых почему-то стало модно ругать.

Я никогда не скажу вам, что бизнес — это легко. Наоборот, я считаю, что это одно из самых трудоемких и многогранных занятий в мире. Где еще вам нужно уметь все и сразу? И недостаточно быть специалистом в одной области, а нужно разбираться в десятках? Где от того, насколько вы на передовой, зависит абсолютно все? Наконец, в какой еще области вам нужно прокачивать сразу столько навыков: убеждать, принимать решения, находить подход к людям, вести переговоры, креативить, управлять временем и развивать не только знания, но и силу воли? Наверное, еще в военном деле. Не зря же предпринимателей часто сравнивают с полководцами, а военные стратегии применяют в бизнесе.

Предприниматель — это такой «многорукий многоног», которому нужно безостановочно расти и развиваться, поднимаясь над своим прежним уровнем. Именно через его рост происходит рост компании.

Раз уж я начала с минусов, давайте сразу выложу вам их все начистоту.

1. Рынок не имеет сострадания

Бизнес — это игра с рынком. Рынку не важно, болит ли у вас голова и нездоровится ли вашей бабушке, случилось у вас счастье или несчастье, в депрессии вы или на подъеме и даже насколько срочно вам нужно погасить очередной платеж по кредиту и ипотеке. Работая в компании, вы имеете возможность оставаться в безопасности. Те самые «дяди» и «тети» примут на себя первый удар, защитят вас от большинства напастей:

именно они ведут работу с рынком. Если вы решили уйти в свободное плавание, будьте готовы лишиться какой бы то ни было безопасности. Теперь между вами и рынком нет защиты. Он живет по своим законам и правилам. Ваша задача — не просто остаться на нем игроком, несмотря ни на что, но и учиться работать с ним, приручать его, становиться «рыбой в воде» и моментально реагировать на все изменения.

2. Кто гарантирует доход?

В работе по найму за вас и ваш доход кто-то несет ответственность. Бизнес же не гарантирует вам каждый месяц стабильного дохода, независимо от того, плохо вы поработали или хорошо. Вы можете трудиться месяцами и не получать ничего. Тысячи предпринимателей работают годами, прежде чем добиться результата, а иногда вынуждены просто сдаться и уйти обратно в комфорт и безопасность офисного мира. Прочтите, например, историю Фила Найта, основателя компании Nike. Понадобилось много лет упорной работы, прежде чем он получил результат от своего труда.

3. Где стабильность?

Сложно представить себе ситуацию, когда на работе вы можете так напорочить, что вместо начисления зарплаты у вас будут ее вычитать. В бизнесе это не редкость. Одна из самых частых проблем, с которой приходят ко мне на консалтинг, — компания генерирует убытки, работает в минус.

Работа по найму даст гораздо больше стабильности — это не секрет. А вот о том, что на такой работе можно получать гораздо больший доход, чем в собственном бизнесе, говорят не очень часто. Но так бывает.

4. В поисках свободы

Многие видят в бизнесе возможность проводить время так, как хочется. Если вы ходите на работу, вам нужно быть в офисе в 9:00, а бизнес позволяет поспать утром подольше, свернувшись калачиком под теплым одеялом. Будет свой бизнес — буду хозяином самому себе! Иду куда хочу, делаю что хочу и принимаю решения, которые считаю нужными.

Действительно, когда вы откроете свой бизнес, сможете спать дольше и даже работать за чашечкой кофе в кафе. Но ощущение «свободы» очень иллюзорно. Если на работе можно с чистой совестью закрыть ноутбук в 18:00, а следом за ним и дверь в офис, переключив внутренний «тумблер» в режим «отдых», то в бизнесе всё не так.

Честно говоря, я еще не встречала предпринимателя, который был бы способен на 100% переключиться из режима «работа» в режим «отдых». Вы не можете «уйти» из бизнеса в шесть часов вечера и со спокойной душой расслабиться, занявшись своими делами и не думая о задачах компании. Предпринимательство — это погружение в свое дело 24/7, отдых для предпринимателя — лишь возможность решить

очередную головоломку или набраться новых идей, когда «никто не отвлекает». Даже во сне голова работает и генерирует новые мысли. А еще бизнес может захватить вас «в рабство», и вместо желаемой свободы вы получите работу в офисе, только 24/7 вместо пятидневки по восемь часов. И никто не заплатит вам за переработку.

Вы можете стать сотрудником своих сотрудников, подчиненным своего перфекционизма, рабом своей ответственности или исполнителем воли рынка. При неправильном подходе «начальники» всегда найдутся.

5. Чья ответственность?

Вместе с бизнесом приходит и большая ответственность.

Во-первых, за вашу собственную жизнь и решения. Во-вторых, за все, что происходит в бизнесе.

Уверена, вы встречали людей, которые переводят стрелки на других. В детстве это нормально: мы перекладываем ответственность на родителей («мне так сказали») и школу («учитель несправедливый»), потому что еще не умеем ее брать на себя. Но многие от этой привычки не избавляются и во взрослом возрасте: «На работе плохой начальник», «График мне не позволяет». В бизнесе это: «Я достиг потолка рынка», «Клиенты не хотят покупать», «Команда безответственная», «Сейчас не сезон». Мыслить такими категориями — значит по умолчанию признать поражение. Ведь есть обстоятельства, и против них, простите, не попершь.

Однако предприниматель, который хочет достичь успеха, не может позволить себе эту роскошь. Предприниматель — это таран, если хотите. Он прет против любых обстоятельств и принимает на себя ответственность: за команду, зарплаты, продажи, успех всей задумки. Даже если все эти функции выполняют другие люди, конечную ответственность несет все равно предприниматель. И она может завести его в большую Ж..., скажу я вам.

На Пути бизнеса вас поджидает множество сложностей и трудностей. Он бывает похож на американские горки. То круто вверх, то с безумной скоростью вниз, кажется, прямо до самой земли. Многочисленные долги, невозможность выполнить обязательства перед командой, украденные секреты производства, штраф и судимость за несчастный случай на заводе, шантаж, предательство партнеров, команды, даже друзей. Ситуации, перечисленные выше, — реальные случаи из моего опыта и опыта моих близких друзей-предпринимателей и лишь небольшая часть того, что может произойти в бизнесе.

Это тот самый мрак, в который так не хочется попадать. То, о чем шепчутся, но не говорят публично. Та глубина страха, в которой вы не хотели себе признаваться и которая сдерживает пыл многих мечтателей.

Однако это те самые сложности, которые становятся плацдармом для небывалых достижений. Это лишь задачи. Вопросы, которые нужно решить. От любой ситуации можно оттолкнуться. Каждая преодоленная проблема — колоссальный опыт, который поднимает вас на новую ступень. Книжки о Стиве Джобсе, Илоне Маске, Филе

Найте, Ричарде Брэнсоне, Аркадии Воложе и Федоре Овчинникове можно считать не только историями успеха, но и историями «провала», как их принято называть, и возрождения из «пепла», несмотря ни на что.

Вы всё еще здесь?

Еще не отбросили эту жуткую книгу куда подальше?

Приятно слышать. Упорства и смелости вам не занимать. Значит, нам по пути!

И даже если ваше сердце стало биться чаще, вы уже испытываете страх и сомнения вроде «Что я наделал, зачем зарегистрировал ИП, неужели все так плохо?», погодите переживать. Почему-то все эти безумцы-предприниматели открывают компании, достигают успехов и даже имеют смелость заявлять о своем счастье.

Мы найдем ответы на эти вопросы. Впереди вас ждет еще много открытий и масса интересного.

Хорошая новость в том, что вы уже узнали самые страшные минусы бизнеса, все самое плохое, что может случиться. Вам больше не страшна неизвестность. Предупрежден — значит вооружен. Да и, может быть, преимущества и плюсы способны покрыть все эти недостатки? Разберемся вместе.

Плюсы бизнеса

Если, зарабатывая деньги, вы ничему не учитесь, значит, вы лишаете себя доброй доли прибыли.

Наполеон Хилл, американский писатель

Перечисленные выше ситуации не обязательно случатся с вами. Да, они пугают. И да, о них нужно знать. Но это вовсе не значит, что из-за них стоит отбросить свою мечту или идею. Если мы с вами правильно подготовимся, поймем, как строить твердый фундамент своего бизнеса, то обязательно добьемся результата и избежим многих неприятностей.

Итак, на Пути бизнеса, как и в любом другом путешествии, нас поджидает множество опасностей. Но почему люди продолжают отправляться в это приключение? Чего они ждут от него? И в чем его плюсы?

1. Развитие

Стремление к развитию и росту — одна из наших основных жизненных функций. Предпринимательство — одна из областей, стимулирующих всесторонний рост человека. Предприниматель должен обладать огромным количеством умений. Для него важно развивать профессиональные, или «жесткие», навыки (hard skills), дополнительные умения, или «мягкие» навыки (soft skills), и свою личность.

Скорее всего, вы читали историю Стива Джобса (если нет, обязательно прочтите). Один из членов команды Apple описывает такую черту Стива, как «область искажения реальности». Это что-то вроде микса из способности убеждать людей, зажигать их великой идеей и целью, влиять на них своей харизмой, рождать в них веру в себя и, самое главное, в некую реальность, в которой живет он сам и которая изначально казалась всем нереальной. Вы понимаете, о чем я, если работали рядом с выдающимися лидерами и успешными предпринимателями и достигателями. О наличии такой способности говорят и члены команды Джека Ма, создателя Alibaba и Taobao, одного из богатейших людей в мире, и, я уверена, могут сказать члены команды Олега Тинькова, Федора Овчинникова и других известных предпринимателей.

Мы не знаем и не сможем узнать, существует ли врожденный талант к предпринимательству или его можно воспитать. Зато всем нам под силу развиваться и прокачивать навыки, необходимые для успеха нашей компании.

Итак,

HARD SKILLS — это:	SOFT SKILLS — это:	То, что характеризует личность:
<ul style="list-style-type: none"> — знание иностранного языка; — умение настраивать таргетированную рекламу; — программирование; — скорость чтения; — разработка бизнес-процессов; — построение структуры команды; — создание маркетинговых планов; — финансовый анализ и т. д. <p>Эти навыки можно проверить тестированием.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — критическое мышление; — эмоциональный интеллект; — способность к самомотивации; — умение решать проблемы; — финансовое планирование; — постановка задач; — делегирование; — навыки продаж; — ведение переговоров; — формирование окружения; — способность работать в команде и т. д. 	<ul style="list-style-type: none"> — картина мира; — отношение к окружающему, к событиям; — негативные и позитивные установки; — сила принятых решений; — сила воли и харизма; — осознанность; — умение видеть ходы там, где другие просто проходят мимо, и т. д.

И это лишь малая часть списка. Представьте, что вы можете научиться всему этому! Меня, например, такое развитие безумно вдохновляет!

Бизнесмен осваивает во время Пути все эти навыки, и его мышление, кругозор и картина мира изменяются и развиваются. Через изменения происходит и глобальный рост личности. Словно по спирали предприниматель поднимается все выше и выше. Каждый виток оставляет позади проблемы и задачи, когда-то вызывавшие ужас. Теперь они больше не страшны. Как в школе, где мы каждый год проходили одни

и те же предметы: математику, русский язык, геометрию, литературу. А потом смотрели на прошлый год и думали: пфф, это же так легко!

То же самое в спирали развития вас как личности и предпринимателя. На каждом новом витке перед вами будут разные дисциплины: работа с командой, управление финансами, разрешение конфликтов, стратегические решения, маркетинговые технологии, лидерство, умение вести переговоры, делегирование и так далее. Пройдя виток, вы получите опыт, который откроет двери к следующему этапу развития, а задачи и проблемы предыдущих витков станут «мелкими» по отношению к вашему уровню. Это вдохновляет.

Например, когда-то я ночами не спала, думая о том, как справиться с первыми тремя сотрудниками. Теперь у меня несколько компаний со своими командами, численность которых достигает сотни человек. Раньше я переживала из-за решений, которые в случае неправильного хода стоили бы мне 50 тыс. рублей, сейчас спокойно отношусь к задачам на 5 млн рублей. Надеюсь, в будущем я так же спокойно буду воспринимать сложности ценой 50 млн рублей или 50 млн долларов.

Я уже прошла много витков на своем предпринимательском Пути, но мне до сих пор безумно интересно, ведь впереди их еще больше.

Смена масштаба мысли, навыки критического и стратегического мышления неминуемо инициируют личностный рост. Но зачем развиваться? Есть ли корреляция между личностным ростом и бизнесом? Чем различаются малые предприниматели и предприниматели из списка Forbes? Уровнем развития hard skills, soft skills и личности.

Развитие этих сфер и рост бизнеса происходят параллельно. Вы растете — растет проект. Вы в стагнации — проект тоже.

Одна из ключевых особенностей этой книги — проработка всех сфер развития предпринимателя. Какой смысл давать пошаговую инструкцию, если вы полны страхов и сомнений; надо ли предоставлять инструментарий, но не развивать эмоциональный интеллект? Одно в отрыве от другого не принесет успеха в бизнесе.

2. Возможности

Вместе с бизнесом приходят и новые возможности. Помните фильм «Матрица» и тот момент, где Нео бежит по коридору с бесконечными дверями?

Мне кажется, это сравнение подходит больше всего. В обыденной жизни мы находимся в таком же длинном коридоре с дверями возможностей. Однако привычная среда, жизненная рутина и зона комфорта никак не способствуют нашей активности в открывании этих дверей. Есть иллюзорное «все и так хорошо», и мы беспечно прогуливаемся по коридору, не желая смотреть направо и налево.

Однако с появлением в жизни бизнеса все меняется. Ответственность, задачи, амбиции — все заставляет нас двигаться вперед. Теперь наша задача — открыть как можно больше дверей, воспользоваться максимальным числом возможностей. А за каждой

дверью, как в какой-нибудь игре, нас ждет комната с «сокровищем» и множество новых дверей. Под сокровищем я подразумеваю новых людей, которых вы встретите, новые идеи и ресурсы, новые ситуации и новые навыки. Открывая двери возможностей, вы получаете не только перспективы, которые таились внутри, но и еще больше дверей, которые ведут к новым возможностям.

Можно ли сказать, что главный потенциал бизнеса — открывать новые возможности?

Думаю, вполне!

Вот лишь небольшой список того, что дает бизнес:

- Возможность встречи с сильными людьми. Ничто так не проверяет человека, как работа с ним бок о бок, «в бою», в совершенно разных ситуациях. Бизнес — то самое место, где можно найти верных соратников, друзей, партнеров, с которыми вы пройдете Путь длиною в жизнь.
- Возможность создания продукта, который оставит след в истории.
- Возможность воплощения идей в жизнь.
- Возможность нести глобальную пользу.
- Возможность влиять на развитие той или иной области.

Создание новых продуктов, услуг, технологий, которые меняют жизнь людей, — вот что такое бизнес. Подумайте, сколько всего появилось за последние десятилетия. Именно предприниматели делают так, чтобы идеи воплотились в жизнь. Будучи одним из них, вы получаете возможность создать что-то действительно крутое!

Однажды мой друг-предприниматель сказал: «Чем сильнее мы становимся и чем дальше двигаемся, тем больше предложений будет поступать, тем больше возможностей будет открываться».

И это действительно так. Собственное кафе открыло мне двери в круги владельцев ресторанов. За годы развития сети фотошкол я познакомилась с десятками фотографов по всей России, многие из которых и сейчас мои близкие друзья. На них знакомство со мной тоже оказало влияние: теперь они владельцы собственных фотошкол или других бизнесов. Этот опыт открыл мне мир образовательного бизнеса и позволил построить большую компанию в Москве. Опыт работы в Москве привлек внимание крупнейших компаний России, куда меня начали приглашать управляющим партнером. Весь Путь — это череда взаимосвязанных событий и возможностей, которые мы выбираем. Главное — открыть первую дверь.

3. Деньги

Рассуждая о минусах, я говорила, что бизнес может вообще не приносить прибыли или даже генерировать убытки. Так почему же и в плюсах есть этот пункт?

Безусловно, работа по найму может подарить стабильность, которой бизнес на старте дать не способен. Но при этом возникает и ограничение: как ни продвигайся по служебной лестнице, у любой зарплаты и должности есть финансовый потолок. Хотя существуют пути и к его разрушению. Например, развить личный бренд, стать известным специалистом, повысив свою ценность на рынке. Или подняться по карьерной лестнице и стать руководителем компании, получив в ней долю. Однако и личный бренд, и вход в состав учредителей — уже переход в предпринимательство.

Бизнес дает возможность многократно превзойти этот финансовый потолок. Да, для этого надо построить крепкий фундамент, найти точки роста и привести свою бизнес-модель к успеху. Тогда есть шанс выйти на тот уровень дохода, который позволит вам жить жизнью мечты. А иногда и той, о которой вы даже не мечтали, например отправиться в частный полет в космос.

Не все идеи выстреливают, не все бизнес-модели срабатывают, но если вам удастся сделать все правильно и попасть в нужную точку — вы выиграете.

Более того, бизнес дает возможность зарабатывать деньги независимо от географии, возраста, пола или жизненной ситуации. Моя история тому доказательство.

4. Свобода

Предпринимательство — это свобода. Свобода действий, решений, выбора. Вместе с ней приходит и ответственность за принятие решений. Но выбор отвечать за свою жизнь — это и есть лучшая свобода, которую ничто не заменит. Даже если ваши решения оказались ошибочными, они все равно ваши. Никто другой на вашу жизнь не имеет влияния, все в ваших руках. В этом и заключается свобода.

Можно говорить и о свободе времени. График офисного сотрудника регламентирован. Будни отведены под работу, вечер пятницы — под встречи с друзьями, а выходные — под домашние дела. В два дня нужно втиснуть все, что откладывалось неделю, — по сути, свою настоящую жизнь. Предприниматель может планировать свое время самостоятельно, смешивая в течение дня совершенно разные активности.

Бывает и так, что вы попадаете «в рабство» к бизнесу, и предпринимательство в какой-то мере становится антисвободой. Иногда предприниматели и вовсе отказываются от личной жизни ради своих целей. Однако выбор все равно за вами. После прочтения этой книги вы поймете, как управлять компанией так, чтобы не попасть в полную временную зависимость от проекта. Как минимум у вас есть возможность стать тем самым предпринимателем, чье расписание подчинено собственным устремлениям и выбору, место работы зависит от настроения, а офисной одеждой может стать даже любимая пижама. Вы сможете просыпаться, во сколько хотите, устраивать себе отпуск, когда пожелаете, и выбирать страну, просто ткнув пальцем в карту. Правда, это получится далеко не сразу. Но такую возможность предпринимательство даст.

5. Независимость

Для кого-то, возможно, стоит вопрос не столько финансовой свободы, сколько финансовой независимости.

Особенно остро это ощущают женщины. Большой процент девушек в нашей стране находится в сильнейшей финансовой зависимости от мужчин или родителей, когда даже на товары первой необходимости деньги приходится выпрашивать, а желание развиваться не одобряют, и нужно скрывать, куда ты тратишь деньги. Это приводит к абсолютной беспомощности в случае непредвиденных жизненных ситуаций и обстоятельств. Это реальность, с которой мы продолжаем жить бок о бок.

Одной из моих миссий уже давно стала помощь девушкам в их становлении. Чтобы никакие жизненные ситуации не разрушили мир, не «увели землю из-под ног», не привели к отчаянию. Что бы кто ни говорил, но у мужчин гораздо меньше шансов оказаться в таком положении. Их гораздо реже бросают с детьми на руках, родители не учат их с детства только хранить семейный очаг и не запрещают работать и развиваться. Они реже остаются с неожиданной необходимостью трудиться на самых простых работах для того, чтобы обеспечить себе хотя бы прожиточный минимум.

Следом за финансовой зависимостью идет психологическая: необходимость получения согласия, разрешения, одобрения своих действий. К сожалению, до сих пор случается и полная зависимость, в том числе запрет на работу, запрет выходить из дома без разрешения и так далее. Все это подрывает веру девушек в себя, свои возможности и свои силы.

На самом деле в какой-то мере это касается практически всех. Большинство из нас зависит от чужого мнения и суждения, от одобрения и разрешения на то или иное действие. Скорее всего, вы вспомните не одну ситуацию, когда чужое мнение или осуждение влияло на принимаемые решения и ход дальнейшей жизни.

Для меня бизнес — ресурс, из которого можно черпать независимость и уверенность в себе. Как финансовую, так и психологическую. Результаты своих действий, умение принимать решения, критически мыслить, оценивать обстановку учат полагаться на себя, свои силы и, самое главное, верить в них.

При этом под независимостью я не подразумеваю одиночество или полную самостоятельность. Нет. Каждый из нас нуждается в поддержке, хорошем друге, советчике. Мы и сами такой поддержкой можем и должны быть. В этом и заключается баланс.

Предпринимательство — это независимость в хорошем смысле слова.

6. Сила воли

На Пути бизнеса вы не просто встретите сильных людей, но сами обретете Силу. Почти такую же, как в «Звездных войнах»! Преодолевая трудности и препятствия, решая сложные задачи, справляясь с проблемами, шаг за шагом вы не только обретете

ответственность и независимость, но и прокачаете свою волю и характер. Да что уж говорить: столь желанная для всех работа «под пальмой» или дома в пижаме требует высокой самоорганизации и твердой воли, согласны?

Так что бизнес — это еще и способ создать прочный внутренний стержень, превратившись в человека, которому не страшны никакие преграды.

Что в итоге?

Путь бизнеса прост. На нем можно встретить множество преград, трудностей и сложных моментов. Однако это и очень увлекательный Путь, сулящий массу возможностей, потрясающих событий и новых открытий. Благодаря предпринимательству вы действительно сможете жить той жизнью, о которой мечтаете. Путешествовать, заниматься собой, быть здоровыми, совершать покупки сразу, как только появилось желание, дарить дорогие подарки родным и близким, заботиться о родителях и своей семье. Зарабатывать деньги не просто так, а создавая товары, услуги и технологии, которые меняют жизнь других людей.

Что такое Путь мечты?

Хорошо прийти туда, куда стремился, но что в конечном счете действительно важно, так это сам путь.

Эрнест Хемингуэй

Что я подразумеваю под словом «Путь»?

Позвольте рассказать одну историю. Наша группа выехала в 3:00 утра. В 4:30 должно было начаться восхождение на вулкан Батур, находящийся в сердце острова Бали в Индонезии. Я смутно помню сам переезд: я уснула сразу, как села в минивэн.

Нашей задачей было подняться на вулкан до восхода солнца и встретить рассвет на самой вершине. Именно оттуда открывается потрясающий вид на соседний вулкан Агунг, который особенно хорош на рассвете, пока не наступит полуденная жара.

Было темно и холодно. Мы надели на себя все, что было с собой, в том числе шапки и перчатки, которые специально привезли на остров, где дневная температура редко опускается ниже 30 градусов, включили фонарики и отправились покорять вершину.

На самом деле подъем на Батур не относится к особо сложным, но с непривычки дорога казалась трудной: непроглядная тьма, вулканические камешки, которые выскользывают из-под ног, и целая вереница людей перед тобой и позади. Нужно идти в темпе или будешь мешать остальным. Кто-то не взял с собой в дорогу воду, кто-то надел неудобную обувь, кому-то было жутко холодно, а кто-то вспотел и жаловался

на боли в сердце. То там, то тут слышались возгласы и бурчание уставших, замерзших и не очень довольных людей.

Я остановилась, чуть отошла с пути и, оторвав взгляд от дороги под ногами, посмотрела наверх. Мне открылась потрясающая картина, которую я помню до сих пор: бесконечная извивающаяся вереница маленьких светящихся точек в абсолютно черном пространстве, уходящая куда-то вверх, в небо. В небо, усыпанное мириадами звезд, которых никогда не увидишь в обычной городской жизни. Это было чистое наслаждение!

Так почему же люди вокруг только и делают, что причитают, смотря себе под ноги? Почему они с мучением идут к той цели, которая где-то далеко, наверху? Ведь, несмотря на все трудности подъема, повороты и спуски, на то, что цель еще далеко, а сзади тебя поджимают другие путешественники, можно наслаждаться тем путем, по которому идешь! Смотреть на звезды и ту красоту, что вокруг нас, вести приятную беседу с попутчиком и наслаждаться прохладой ночи перед предстоящим знойным днем. Можно идти по этому пути, как по Пути мечты...



Мы все благополучно добрались до самой вершины за несколько минут до рассвета. Кто-то попил чай, купленный тут же у местных ребят. Кто-то плакал,

переосмысливая свою жизнь, кто-то делал фотографии. В тот момент все были счастливы, каждый по-своему. Хотя... Это длилось недолго. Рассвело, и начало припекачать. Кто-то переживал из-за спуска вниз, у кого-то разрядился телефон и рассвет заснять не удалось, а кому-то просто стало слишком жарко.

Вам не кажется, что эта история напоминает то, как мы обычно идем к целям, и нашу жизнь в целом?

Посмотрите: мы убеждены, что будем счастливы тогда, когда добьемся поставленных целей, так же как люди на тропе ждали момента, когда доберутся до вершины. Сначала мы хотим поскорее закончить университет, потом получить повышение на работе или заработать первый миллион в бизнесе. Все сложности, которые возникают на этом пути, раздражают нас. Да что там! Вся эта дорога к цели — напряжение! Почему бы не раз — и там? Одно расстройство, ведь надо еще столько всего сделать. А что происходит, когда мы достигаем этой вершины? Мы счастливы, конечно! Но надолго ли? Как только мы получили то, что хотели, сразу начинаем воспринимать это как должное. А многие еще и думают: «Ну, раз я достиг этой цели, значит, она не такая уж и сложная была! Черт, надо было брать выше!» — и мгновенно испытывают разочарование! Или: «Я шел к этой цели слишком долго, можно было прийти и раньше!» Или: «А качественно ли я шел? На 100% выложился? Может, можно было сделать все красивее/точнее/умнее?» И так далее.

Вау! Мы только добрались до цели, а уже нашли, что в ней было не так, и ругаем себя за что-то! Неудивительно, что у нас не вырабатывается позитивный рефлекс на достижение целей и мы разучились чувствовать себя счастливыми хоть сколько-нибудь долго без дополнительной стимуляции.

Но дело в том, что вся наша жизнь — как серия путешествий по выбранному маршруту к желаемому результату. Иногда маршруты бывают длиннее, иногда короче. И только мы можем превратить свою жизнь в Путь мечты, сделать ее такой, как нам хочется: ценной, гармоничной, яркой, той, которой мы будем наслаждаться.

И неспроста я говорю не «Путь к мечте», а «Путь мечты». Речь о том, как ставить невероятные цели, идти к ним и получать удовольствие в процессе — на каждом отрезке пути, от всех его трудностей, преград, решений, удач и провалов. Ведь если мы ощущаем удовлетворение только в тот краткий момент, когда получаем результат, то в чем тогда кайф?

Та поездка во многом определила и мой собственный Путь мечты.

Для меня это амбициозные, дерзкие и свои цели. Это не только мечты о будущем, об успехе, но и жизнь в моменте, счастье здесь и сейчас, наслаждение движением к своим целям, уникальностью Пути. Это свобода от страхов и сомнений или постоянное стремление к этой свободе, жизнь вне рамок и границ, в спокойствии и ясности ума. Для меня предпринимательство — это способ удовлетворения амбиций, достижения целей и возможность самореализации. С помощью бизнеса я добиваюсь финансовой свободы и возможности жить той жизнью, которой хочу. Но я выбираю предпринимательство сбалансированное, без перекоса в сторону бесконечной

работы на грани возможностей или беспечной расслабленности и лени. Таков мой Путь мечты. И я счастлива, что иду по нему уже сейчас.

Безусловно, придется решать сложные и глубокие вопросы. Однако первый шаг на Пути мечты — задать их. Включиться в них, осознать, а вслед за этим сформировать для себя и представление о том, что есть для вас Путь Мечты. Иначе как мы пойдем, что уже движемся в верном направлении, не зная, что для нас правильно и где это самое направление?

Я прошу вас задуматься уже сегодня и начать формировать для себя это представление. Сделайте первые наброски, проживите их, подумайте о них. Здесь нет «правильного» или «неправильного». Главное, чтобы вы начали эту картинку видеть. По ходу чтения книги вписывайте новые мысли и идеи, новые тезисы, дорабатывайте, поправляйте. Со временем у вас сформируется четкое и внятное представление о своем пути. И возможно, для вас Путь бизнеса и станет тем самым Путем мечты.

Мифы и самые частые вопросы

Если можешь что-то сделать или только мечтаешь
об этом, не откладывая: решительность таит
в себе чудесную созидательную силу.

Иоганн Вольфганг Гете

Вы получили представление о том, что может встретиться на пути бизнеса, узнали о возможностях, к которым можете прикоснуться. Даже почувствовали, как хотите жить, начали осознавать свой Путь. Но вопросов все равно осталась целая куча, правда? Я попробую ответить на самые популярные из них.

Подходит ли мне бизнес? Надо ли обладать специфическими чертами характера, чтобы заниматься им?

Однажды мой ученик сказал: «Галия, я не могу, как ты! Я не знаю, как это делать! Я не умею, как ты, зарабатывать деньги с пеленок!»

Помню, как я удивилась. Неужели кто-то считает, что мои навыки — это врожденный дар? В юности я никогда не считала себя талантливой, да и особых предпринимательских замашек не проявляла. А когда начала заниматься бизнесом... Училась, пробовала, училась, пробовала, шаг за шагом узнавала новое. Что-то получалось хорошо, а что-то из рук вон плохо. Все казалось новым, всегда было страшно. Но я не сдавалась.

Кто-то утверждает, что предпринимателями не становятся — ими рождаются. Я даже слышала утверждение, что предпринимательство — это талант. Я с этим не согласна.

Да, людям с определенным складом характера, яркой харизмой и коммуникабельностью, стратегическим мышлением и определенной стойкостью действительно будет проще развиваться в предпринимательстве. Но это не значит, что для других это невозможно. Бизнес можно построить в любом возрасте, статусе и с любыми начальными данными и ресурсами. Потребуется работа: воспитать в себе черты характера, необходимые предпринимателю, освоить новые навыки, которых вам не хватает, усилить то, чем вы обладаете уже сейчас. И время, чтобы пройти этот Путь от самой начальной точки. Но это вполне реально. Используйте как топливо свое стремление жить иначе, идеи, которые хочется воплотить в жизнь, свои мечты.

А еще не забывайте, что чужой огород всегда зеленее и ягоды там слаще. Но вы ведь не знаете, какой Путь пришлось пройти другим и с какими сложностями они столкнулись.

А как насчет возраста?

Не слишком ли мне рано? Не слишком ли поздно?

9 лет. Леанна Арчер захотела поделиться с окружающими семейными рецептами для красоты волос. Разлила средства по банкам и начала продавать в школе. Позже идея превратилась в полноценную линейку продуктов по уходу за волосами и кожей, которую заметили крупные ретейлеры.

10 лет. Даниэль Чао изобрел приложение для контроля над домашним чтением, желая упростить себе выполнение домашнего задания — каждый месяц в школу нужно было сдавать календарь прочитанного. Тогда он и придумал программу iRead Monthly, которая запоминала ежедневное время, затраченное на чтение, и в конце месяца выдавала готовый календарь. Эту разработку даже приняла компания Apple.

17 лет. В 2016 году в списке самых перспективных предпринимателей мира до 30 лет по версии журнала Forbes (30 Under 30) появился российский предприниматель Илья Сачков — совладелец компании Group-IB, которая занимается предотвращением и расследованием киберпреступлений. Стоимость его доли в компании в конце 2015 года оценивалась в 12 млн долларов.

40 лет. Гарланд Дэвид Сандерс, основатель сети KFC, открыл свой первый бизнес именно в этом возрасте. Это была автомастерская, где в одной из комнат он позже устроил столовую. Жареная курица, которую там готовили, стала основой для многомиллиардного бизнеса.

41 год. В этом возрасте Кавасаки Сёдзо запустил свой первый бизнес — судоверфь в Токио. А компания Kawasaki Dockyard, выпускающая грузовики, локомотивы и пассажирские поезда, появилась, когда Кавасаки Сёдзо было пятьдесят девять лет. Сегодня это одна из крупнейших в мире промышленных корпораций.

Стоит ли еще говорить о возрасте?

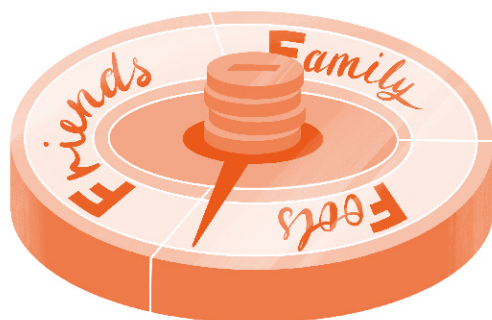
Действительно, открыть ИП и официально стать предпринимателем можно с восемнадцати лет. Но не стоит ждать этого момента, чтобы проявлять свои таланты! А если вам сорок, пятьдесят или вы вышли на пенсию? У вас есть уникальный опыт, которого нет у других, и масса свободного времени. Пользуйтесь!

Где взять инвестиции?

«Я не знаю, где взять инвестиции на старт бизнеса» — одна из самых частых фраз, которую я слышу от начинающих предпринимателей, и самый закостенелый миф. Возможно, он пошел из историй успеха про Кремниевую долину и высокотехнологичные стартапы, которые мы с жадностью читали раньше, или из классической экономики, где принята формула «бизнес-план — стартовый капитал — начало деятельности».

Деньги можно получить под уникальную идею, бизнес-модель, проект с мощной командой или большой предпринимательский опыт. Взгляните с точки зрения инвестора: его задача — минимизировать риски и максимизировать вероятный успех. Первый бизнес можно назвать учебным, тестовым. Он несет в себе максимальные риски и слишком опасен для венчурных инвесторов (тех самых, которые взамен на деньги получают долю в компании и занимаются вложениями профессионально).

Хотя «окошко» все равно остается. На старте привлечь инвестиции (или, скорее, взять деньги в долг) можно у трех типов людей — знаменитое FFF (Friends, Family, Fools), то есть друзья, семья и, простите, дураки.



Чаще всего эти люди должны быть готовы к тому, что отдадут деньги безвозвратно.

Почему? Все достаточно просто.

Вы умеете управлять теми деньгами, которые зарабатывали раньше, и примерно понимаете, как оперировать двумя-тремя вашими месячными зарплатами (если вы

не работали до этого, умножайте на 0). Если нужная вам сумма больше, то, скорее всего, вы потеряете все вложенные деньги просто потому, что не умеете ими управлять.

Как ни парадоксально, но инвестиции не помогут вам научиться вести бизнес. Снять свой офис и сделать там ремонт — безусловно, да. Арендовать помещение, закупить оборудование и открыть кафе — тоже. А вот научиться из денег делать деньги, то есть зарабатывать, — нет.

Если вы думаете, что у всех бизнесменов на старте есть инвестиции, вы ошибаетесь. Знаете, как это обычно бывает? Люди начинают со своего ручного труда. Сделал одно изделие — продал. Сделал два — продал. Сделал четыре, восемь, двенадцать — и вот уже можно потихоньку нанимать помощь.

В шестнадцать лет я купила пленочный фотоаппарат стоимостью 3 тыс. рублей, на который накопила, экономя на обедах. Безусловно, это была инвестиция моих родителей. Но в тот момент даже полмиллиона рублей не дали бы мне больше, чем эти три тысячи. И сейчас я сто раз подумаю, прежде чем искать инвестиции.

Так почему в этом видят панацею от всех бед и считают, что нужно сначала найти средства, а потом начинать бизнес?

«Ну подожди, Галия. А как тогда без денег мне кафе открыть, магазин одежды или салон красоты, о котором я так давно мечтаю?» — спросите вы.

Мой совет: не открывайте ничего, что требует больших инвестиций на начальном этапе. Особенно в пассив: в ремонт, закупку оборудования, недвижимость, товары на складе и так далее. Ищите в отсутствии денег не проблемы, а возможности, необычные ходы, оригинальные пути старта.

Протестируйте гипотезу, не открывая свой магазин. Создайте страничку в Instagram или другой социальной сети и развивайте ее, пока не получите десятки клиентов, желающих, скажем, примерить ваши платья в живой точке в конкретном городе! Перестаньте оправдываться отсутствием денег и начните с простого. Двигайтесь вперед шаг за шагом.

Учитесь. Учитесь управлять деньгами. Учитесь бизнесу. И переходите на следующую ступень только после того, как хоть что-то освоите. Если вы считаете, что всем дали деньги для старта, то глубоко ошибаетесь и, возможно, слишком лояльны и нетребовательны к себе.

Как быстро я заработаю первый миллион?

За какое время окупится проект? Когда я окажусь на Гавайях на собственной яхте?

Когда я смогу зарабатывать удаленно, чтобы проводить больше времени с семьей?

У всех разные амбиции. На старте молодыми людьми может двигать желание обладать крутым спорткаром или джипом для всей семьи, модно одеваться и быть

в тусовке тех самых ребят из популярных бизнес-блогов. Девушки хотят независимости, стильно и модно одеваться, покупать лучшее для своей семьи.

Но почти все приходят с одним и тем же мифом в голове: бизнес — это спринт. Зашел, сделал, получил результат. Это займет несколько месяцев, если идея выстрелит, или максимум года два, если ее придется раскручивать.

Большинству из нас сложно увидеть свое будущее через пять, десять или двадцать лет. Да что уж говорить, и на два года вперед иногда сложно заглянуть. Вот поэтому мы и мыслим максимум парой лет. Впрочем, и мир меняется слишком быстро, все стало очень динамичным. То, что дольше двух лет, — это практически бесконечно долго.

Подготовьтесь к тому, что бизнес — все же забег на длинную дистанцию. Прежде чем достичь цели, когда вы занимаетесь только тем, что любите, когда все работает без вас и стабильно приносит миллионы, потребуются пройти очень много этапов и трансформаций. Если вы будете к этому готовы и продолжите наслаждаться каждым этапом развития своего бизнеса, это будет очень позитивный марафон, и вы благополучно придете к финишу.

Стоит упомянуть и еще один важный момент. Есть две разные стратегии построения бизнеса: одна направлена на доход здесь и сейчас, другая — на капитализацию и постепенный рост проекта с последующим получением дивидендов. Иногда предприниматели идут по второму пути, а результат ожидают такой же, как от первого.

Например, любой производственный бизнес — будь то пошив одежды, линейка косметики или создание детских игрушек ручной работы — требует постоянного товарного роста. Иначе говоря, чем больше заказов, тем больше продуктов надо изготовить и тем больше требуется вложить в сырье и непосредственно в их создание. В итоге все доходы идут в наращивание производства. Чистой прибыли нет месяц за месяцем. Это разочаровывает, если вы ожидали доходов. Любой опытный предприниматель сможет увидеть, что бизнес растет и развивается, и его рыночная стоимость увеличивается. А вот начинающий скорее рассчитывает на тот самый первый миллион, который должен прийти как можно быстрее.

Как понять, что я стал хорошим бизнесменом?

Развиваться в бизнесе можно всегда.

Все зависит от вашего желания. Кому-то достаточно одного стабильного проекта, меняющегося только под давлением рынка, а кто-то пробует масштабировать результат или открывает для себя новые виды деятельности.

Хорошим бизнесменом вы станете, когда ваше дело будет здоровым, стабильным, прогнозируемым и автоматизированным. Иными словами, когда у бизнеса появятся четкие показатели, чистая прибыль и постоянная выручка, он будет работать по плану, а сами вы перестанете полностью зависеть от его задач.

А еще полезно воспринимать бизнес как учебу, опыт, даже развлечение! Иногда сверх-серьезный подход только мешает делу.

Как ответил мне Федор Овчинников на вопрос: «Как думаешь, почему Илон Маск это все делает?» — «Потому что ему весело!»

Что, если в какой-то момент я пойму, что бизнес — не мое, а я уже ушел с работы и оборвал все концы?

Ничего страшного не случится.

Во-первых, вы получите уникальный опыт и безусловное развитие многих навыков, которые выделят вас среди других соискателей. Ваше мышление изменится, а значит, повысится и уровень вашей полезности для компаний.

Во-вторых, вы откроете в себе новые сильные стороны и, возможно, вслед за этим измените и направление своей карьеры.

В-третьих, работающий бизнес, собранная база, отремонтированное помещение, продуктовые остатки — все это стоит денег. Вы не потратите время напрасно. Вы создадите то, что потом можно продать!

Так что одни только плюсы.

Как выбрать то, что нравится, дело на всю жизнь?

«Занимайся любимым делом, и ты не будешь работать ни дня в своей жизни» — наверняка вы слышали эту фразу. Думаю, благодаря ей у нас такая «золотая лихорадка» на поиск своего предназначения и того самого дела, где вовсе «не будешь работать», а только радоваться жизни.

С одной стороны, звучит забавно. С другой, выбор того самого дела — камень преткновения для многих начинающих предпринимателей. Возможно, кто-то из вас, читающих эти страницы, выбирает то, чем ему нужно заниматься, уже не один месяц и даже не один год.

Так что если вы не «почувствовали» свое призвание и до сих пор не знаете, что именно вам бы понравилось, единственный способ это понять — попробовать!

Две простые истории о призвании

1

Когда Олег учился в университете, то в свободное время играл за местную команду КВН, выступал на университетских конкурсах и в шоу-программах. Между делом осваивал губную гармошку и занимался спортом.

После окончания университета, недолго думая, парень продолжил писать сценарии для университетских команд КВН. Просто этот путь оказался самым легким. Его и так просили. Иногда его это, конечно, порядком раздражало. Но бывает, что и вдохновение просыпается от результатов работы.

Со временем начали сыпаться заказы от высококлассных московских продюсеров. Позвали писать сценарии для сериалов. Наконец, он переехал из провинции в Москву. А потом и в Америку перебрался, открыл свой продюсерский центр. Стал крутым и богатым. Работает много, но и результат показательный.

Нравилось ли ему изо дня в день писать тексты? Нет. Он раз сто хотел их больше никогда не видеть. Считал ли он делом своей жизни написание стихов? Нет! Но только благодаря им и тому, что они открывали двери любых возможностей, он нашел то, от чего действительно прет: продюсирование!

А что было бы, если бы он еще тогда бросил писать, потому что «а вдруг это не дело всей моей жизни?»

2

Талантливая девочка из провинции начала рисовать еще в детстве. У нее хорошо получалось, даже несколько конкурсов выиграла. Но она не была уверена, ее ли это. Да и окружение со всех сторон твердило: «Не зарабатываешь ты на картинках своих, найди дело, которому готова будешь всю жизнь посвятить!»

После окончания школы подруга предложила открыть совместную студию дизайна и иллюстрации. Но сомнения в том, «а то ли это, чем надо заниматься», одержали верх. В итоге девушка взяла время на раздумья и пошла в офис — полгода поработать и разобраться в себе. Там жизнь закрутилась: корпоративы, сплетни, личная жизнь, усталость, отоспаться в выходные.

Девочке уже тридцать пять, и она не стала ни иллюстратором, ни оформителем, ни художником. Зато в «Косынку» играет лучше всех.

Какая из этих историй нравится вам больше? Думаю, ответ очевиден.

Нельзя брать паузы. Нельзя стоять, переминаясь с ноги на ногу и думать о предназначении. Нужно идти и делать. Только Путь даст понять, куда двигаться дальше. Предназначение, к сожалению, не падает с неба.

Мне часто говорят: «Я завидую, что у тебя есть любимое дело. Я вот его не могу найти». Я улыбаюсь в ответ и продолжаю гадать, куда дальше заведет меня дорога. Не было такого, чтобы я задумчиво шла по улице и вдруг резко все про себя поняла. Увы.

Правда в том, что мало кто действительно знает, занимается ли он делом своей жизни уже сейчас или пока его не нашел. Но главное — сами поиски и есть часть Пути. Ходить, поворачивать, исследовать, обнаруживать и получать от этого удовольствие! По-моему, звучит здорово.

Возможно, ваше предназначение — быть гибкими. Готовыми видеть мир и меняться. Сила в движении, а не в покое.

Знайте, вы в любом случае приобретете колоссальный опыт. Даже если не определились с тем, чем вам хочется заниматься всю жизнь, начните. С любого дела. Просто начните двигаться вперед. Прямо сейчас, вместе с книгой! Используйте ее как инструмент, рабочую тетрадь, которая подсказывает, куда идти и на что обращать внимание.

Точка А

Предлагаю вам выполнить важное практическое задание. Прежде чем мы побежим вперед, стоит зафиксировать ту веху, на которой мы находимся прямо сейчас: точку А. Вам же потом будет интересно сравнить ваш результат до и после: с чего вы начали и к чему пришли?

Для этого надо ответить на вопросы. Будьте максимально откровенны и честны. Отвечайте вдумчиво. Возможно, уже после этого вы сделаете для себя интересные выводы.

Какая зарплата у вас сейчас?

Если есть бизнес, то:

Какой размер выручки и чистой прибыли?

Сколько заказов в месяц?

Каков средний чек?

Сколько сотрудников работает в команде?

Сколько вам хотелось бы зарабатывать в собственном бизнесе?

Нравится ли вам то, чем вы занимаетесь сейчас?

Насколько вы наполнены энергией для реализации всех дел, задач, задумок и идей?

Как оцениваете уровень своего здоровья?

Насколько вы счастливы на текущий момент?

Насколько вы довольны своей личной жизнью?

Живете ли вы жизнью мечты?