

В оформлении использованы фотографии *Тани Волковой*

Либерман, Таня.

Л55

Украшения строптивой : от пяти пар сережек до международного бизнеса / Таня Либерман. — Москва : Эксмо, 2020. — 224 с.

Как превратить пять пар сережек в международный бизнес? Взять немного храбрости, помножить на хороший вкус и отчаянную работоспособность, сдобрить все это чисто женской интуицией, и вуаля! — перед вами интернациональный бренд украшений JerusalemBazar. Его создательница Таня Либерман прошла путь от тюменской девочки, которую не взяли ни в один глянецовый журнал, до хозяйки международной сети магазинов с командой в три десятка человек. В своей книге она рассказывает, как вопреки факапам партнеров, нападкам хейтеров и бурной личной жизни преуспеть по всем фронтам!

УДК 658.6
ББК 65.422.5

ISBN 978-5-04-105091-7

© Т. Либерман, текст, 2019
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

Таня Либерман

УКРАШЕНИЯ СТРОПТИВОЙ

ОТ ПЯТИ ПАР СЕРЕЖЕК ДО МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*. Ответственный редактор *Л. Романова*
Литературный редактор *Н. Цурюпа*. Младший редактор *Р. Муртазина*
Художественный редактор *М. Клава-Янат*. Бренд-менеджер *Н. Божкова*

Фото на обложке: © *Таня Волкова*

В книге использованы фотографии:
Валентины Ярцевой, Ирины Яacobсон, Леонида Леонтьева, Алекса Лернера, Марии Мальцевой, Любви Боровик, Лейсан Петровой

ООО «Издательство «Эксмо»
123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru
Өндүрүш: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Зорге көшесі, 1 үй.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Tauap белгісі: «Эксмо»

Интернет-магазин : www.book24.ru

Интернет-магазин : www.book24.kz

Интернет-дүкен : www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».
Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.
Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»
Қазақстан Республикасындағы дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды
қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС.
Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.
Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92. E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz
Финанс жағдайындағы мерзімді шетелмен.

Сертификация туралы ақпарат сайты: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»
www.eksmo.ru/certification

Өндүргөн мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 07.10.2019. Формат 72x96¹/₁₆.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 17,92.

Тираж экз. Заказ



ISBN 978-5-04-105091-7



9 785041 050917 >

В электронном виде книга доступна на сайте
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
где книг больше





ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие автора	7
ГЛАВА 1. Иди туда, где страшно	11
ГЛАВА 2. Хочешь сделать хорошо – делегируй!	27
ГЛАВА 3. Доверяй интуиции	43
ГЛАВА 4. Беги за своим сердцем	55
ГЛАВА 5. Наслаждайся веселым хаосом	71
ГЛАВА 6. Стань первопроходцем	81
ГЛАВА 7. Создавай perfect team	105
ГЛАВА 8. Превращай эпик-фейлы в крутые победы	117
ГЛАВА 9. Скажи спасибо хейтерам	131
ГЛАВА 10. Ищи вдохновение в хороших книгах	145
ГЛАВА 11. Happiness comes from inside	169
ГЛАВА 12. Просто иди	181
ГЛАВА 13. Открывай с надеждой, закрывай без сожалений	203
ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Десять лет пути	219



ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

Я все сделала не так.

Если открываешь бизнес, положено не спать, не есть, не заниматься собой, не рожать детей, а только работать. Это следует из книг и выступлений современных бизнесвумен. Очевидно, мой случай неправильный. За десять лет существования JerusalemBazar я успела родить четырех детей, выйти замуж, развестись, снова выйти замуж и переехать в другую страну. Более того, оглядываясь назад, не могу припомнить нечеловеческих трудностей или адских испытаний, о которых стоило бы рассказывать со слезами на глазах. Да, приходилось сложно. Но одновременно было весело, азартно, захватывающе.

Так зачем же я пишу эту книгу, раз не собираюсь делиться страданиями на пути к успеху? Во-первых, из желания поддержать каждую, кто идет той же дорогой, что и я. Сколько бы преданных друзей нас ни окружало, на пути к мечте мы всегда одиноки. А значит, нуждаемся в примере. Хотя бы для того, чтобы в самую темную минуту найти на страницах книги утешение: «У Либерман тоже так было, и ничего, радуется жизни, развивает свое дело».

Во-вторых, чтобы помочь справиться со страхами. Хорошо понимаю, какой ужас охватывает человека перед прыжком в омут предпринимательства. Поэтому пусть я стану той, кто в решающий момент шепнет тебе: «Прыгай». Я прыгнула, и JerusalemBazar, который начинался как распродажа пяти пар сережек на диване съемной однушки, превратился в международную компанию с тремя десятками сотрудников. И это еще не предел.

**СКОЛЬКО БЫ
ПРЕДАННЫХ
ДРУЗЕЙ НАС
НИ ОКРУЖАЛО,
НА ПУТИ
К МЕЧТЕ
МЫ ВСЕГДА
ОДИНОКИ.**

В-третьих, чтобы поделиться энергией. Говорят, вдохновлять — мое призвание. Одна из целей этой книги — вдохновить вас на смелые решения, нестандартные подходы и серьезные поступки.

В-четвертых, я надеюсь помочь вам избежать хотя бы части граблей, на которые мне пришлось наступить. Их было много. Они лупили по лбу и во время работы с производителями украшений, и при общении с сотрудниками, и когда открывала, а потом закрывала торговые точки, и в моменты столкновений с сетевыми хейтерами. Пусть на вашем пути будет меньше садового инвентаря. Шишки на лбу — не лучшее украшение женщины.

Ну и наконец, я постаралась ответить на вопрос, который мне задают чаще остальных: «Как тебе удастся совмещать бизнес и воспитание четырех детей?»

Удастся. Надеюсь, когда вы дочитаете книгу до конца, вы найдете ответ. А заодно поймете, как совмещать собственную жизнь с развитием бизнеса.

УКРАШЕНИЯ СТРОПТИВОЙ

И последнее. Название книги – «Украшения строптивой» (спасибо моей подписчице @olena.d за идею) – на сто процентов описывает меня в бизнесе. Я люблю действовать наперекор ожиданиям окружающих. Иногда это оборачивается большим успехом, иногда – суровым факапом. Но никакие трудности не заставят меня, как и тысячи женщин, выбравших бизнес и творчество пространством самореализации, изменить себе.

Короче говоря, эта книга о нас. О каждой, кто идет против ожиданий родных и друзей. О каждой, кто действует вопреки страхам. Пусть «Украшения строптивой» станет вам верной подругой – той, что поддержит, подбодрит и вдохновит. Той, что пройдет вместе с вами не самую простую дорогу к мечте.

Ваша Таня Либерман

Делитесь мнением о книге по тегу #книга_либерман



ГЛАВА 1

ИДИ ТУДА, ГДЕ СТРАШНО

Сколько страхов у начинающих бизнесменов – не сосчитать.

Забавно: почему-то детей рожать не боязно, а вот магазин открыть – у-ух как страшно. Но ведь ребенок – точно на всю жизнь, его не закроешь, если он не оправдал ожиданий, а с бизнесами пробовать и экспериментировать можно сколько угодно! Ну ладно, на сколько денег хватит.

Тем не менее я сталкиваюсь с этим постоянно: люди боятся. Находят сто отговорок не начинать, вместо того чтобы искать возможности для старта. И дятлами стучат в голове комментарии «доброжелателей».

Тук-тук: «Невозможно сделать бизнес без инвестиций! Не накопила миллион – работай на дядю. Накопила – профукаешь, лучше машину купи».

Тук-тук: «Да зачем что-то начинать? Все ниши уже заняты – приткнуться некуда, конкуренты сожрут, клиенты проигнорируют».

Тук-тук: «Ты кто такая вообще? Как собралась управлять бизнесом без образования? Ни знаний, ни умений, всю жизнь у мужа на шее».

Тук-тук: «Погрязнешь в работе! Нереально найти сотрудников, которые будут делать твое дело лучше тебя! Все воруют, все рукожопы, все украдут идеи и откроют свой бизнес!»

Тук-тук: «Какой еще "свой уютный магазинчик"? Ты знаешь, сколько это стоит? Неподъемная аренда!»

**БЫВАЕТ, СУДЬБА
СОВЕРШАЕТ
КРУТОЙ ПОВОРОТ,
И ВСЕ МЕНЯЕТСЯ.
ИНОГДА ДАЖЕ
НЕ ТВОЯ СУДЬБА.**

Тук-тук: «Засмеют! Ведь если не получится, придется закрыться! Половина одноклассников уже топ-менеджеры, а ты тортики печь собралась. Стыдоба».

Тук-тук: «А зачем рожала? Чтобы потом бизнесом заниматься? Дети на няне, муж уйдет к любовнице, мама помогать не будет! Подумай дважды!»

Тук-Тук: «Что? Ты в своем уме вообще? Создать бизнес и уехать в другую страну? Оставить все вот так, без присмотра? Все развалится!»

Что делать с этим дятлом – главный вопрос начинающего предпринимателя и первое испытание на прочность. Если вы сможете противостоять стереотипам и собственным страхам, дивный новый мир малого – или не столь уж малого – бизнеса распахнет двери и сделает вас счастливой самореализовавшейся девочкой.

Море, дреды и три серебряных колечка

В четыре года я хотела стать балериной. Когда исполнилось восемь – учительницей русского языка и литературы. В четырнадцать мечтала о карьере модели, а в восемнадцать определилась окончательно: хочу работать в глянце. *Vogue* стал моей мечтой и целью, ни о каком бизнесе, магазинах, командах, конкурентах я даже не думала.

В Тюмени, где я окончила факультет журналистики, гляncем особо не пахло (да простят меня светские дамы из редакции «Стольника»). После четвертого курса я решила валить. Свалилось, правда, недалеко, за 300 км – в Екатеринбург, где глянца тоже не нашлось. Еще полтора года спустя я ехала в Москву на старом «Пежо», багажник которого был буквально под завязку забит коллекцией журналов *Vogue* из разных стран мира. Сутки за рулем – и съемная комната на проспекте Космонавтов приняла меня в свои объятия. Я не могла и представить, что буквально в двух трамвайных остановках от этой комнаты через шесть лет открою магазин с коллективом в 25 человек и ежемесячным оборотом в несколько миллионов рублей.

Казалось, жить можно только в корпоративном мире на стабильной фиксированной зарплате. Страшно же. А чем за квартиру платить? А вдруг не получится и засмеют? А где брать клиентов, ниша же занята? Тук-тук!

Зачем даже думать о бизнесе?

И я принялась обивать пороги издательских домов, которые выпускали мои любимые журналы. *Hachette Filipacchi Shkulev*,

Independent Media, Conde Nast, «Парлан», «СК Пресс» – я побывала везде! Самое успешное собеседование у меня состоялось в Conde Nast. Журнал Glamour искал тогда бренд-менеджера, и я блистала в разговоре с маркетинг-директором. Вышла – нет, вылетела – из кабинета на крыльях успеха, а в лифте столкнулась с Аленой Долецкой и проехала в ее компании целых два этажа!

Надо ли говорить, что для меня, девочки из Тюмени, покупающей *Vogue* на продуктовых рынках, эта поездка казалась ЗНАКОМ! Все должно было свершиться!

Но... нет!

Мне даже не перезвонили.

Не оставляя попыток приблизиться к миру моды и красоты, я устроилась в компанию «Подиум». Правда, на должность, максимально далекую от мечты: персональным ассистентом генерального директора, то есть секретаршей. Заказ билетов на самолет и букетов на дни рождения родственников шефа ни на шаг не приближал меня к цели. Но работа дала мне одно важное преимущество – время для блога.

Старая добрая «жежешка». Моя отдушина, трибуна, подиум, с которого я вещала из офиса «Подиума»! Я ежедневно писала обо всем, что со мной случалось. И хотя ничего особенного не происходило, писала я зажигательно. Поэтому меня читали. Более того – меня до сих пор читают (привет, я знаю, это ты), а прошло уже почти 15 лет.

Бывает, судьба совершает крутой поворот, и все меняется.

Иногда даже не твоя судьба.

Именно так случилось со мной. Летом 2009 года мои друзья Александра и Владик переехали в Тель-Авив: Владик – трудиться спецкором НТВ на Ближнем Востоке, Саша – сибаритствовать в двухэтажном пентхаусе с видом на Средиземное море.

На тот момент Израиль и так был для меня знакомым направлением – с фамилией Либман все дороги обычно ведут не в Рим, а в Иерусалим, – а тут и вовсе стал вторым домом. Я приезжала в гости к друзьям, бродила по старым рыночкам, покупала прикольные аксессуары... В какой-то момент в голову пришла идея продавать их в Москве – в России мне ничего подобного не попадалось.

VOGUE СТАЛ
МОЕЙ МЕЧТОЙ
И ЦЕЛЮ,
НИ О КАКОМ
БИЗНЕСЕ,
МАГАЗИНАХ,
КОМАНДАХ,
КОНКУРЕНТАХ
Я ДАЖЕ
НЕ ДУМАЛА.

Кстати, именно с Сашей я впервые поделилась идеей открыть в ЖЖ магазинчик украшений из Израиля. На что она ответила: «Чушь какая. Не занимайся ерундой».

П – поддержка! Но мне уже так хотелось представить находки своей аудитории в «Живом журнале», что остановиться было невозможно.

В конце концов, я не собиралась создавать империю украшений, открывать магазины в разных странах, нанимать два десятка сотрудников и платить пенсионные взносы. Я просто хотела, чтобы у московских девочек появилась возможность носить эти удивительные сережки.

Вернувшись с этой мыслью из очередной поездки, я аккуратно выбрала из шкатулки самое волшебное из приобретенного — и выложила в ЖЖ с предложением купить.

Если честно, я особенно не помню своих чувств, когда случился первый заказ. По-моему, купили бусы с бирюзовыми бусинами, которые я доставила на том самом старом «Пежо». В общем, закрутилось.

Я попросила друга-фотографа сделать дерзкие снимки на фоне белой стены и позировала с густо накрашенными бронзатонным щеками. Денег на студию и визажиста у меня не было. Леня смеялся над моими модельными и бизнес-потугами, но ответственно заливал картиночки с максимально хипстерской обработкой. Фото взрывали ЖЖ, куда я постила их — каюсь — в рабочее время.

Я днями напролет переписывалась с заинтересованными френдами, а после работы мчалась к метро или в «Старбакс», чтобы передать запакованные в крафтовый конвертик украшения. Вместе с покупательницами мы пили карамельный капучино и болтали обо всем на свете. Клиентки оставались довольны: украшения вживую выглядели лучше, чем на фото.

*«Таня, я оботаю свои
новсе серетки. Надема
и не плавирюу снимать!»*

*«Когда я открыла пакет,
была в восторге: они выглядят
хуже, чем в ЖЖ!»*

*«Было так приятно
познакомиться и пообщаться!
Спасибо за вашу красоту».*

Полный телефон таких сообщений.

Взаимные чувства: я была влюблена в своих клиенток, свои украшения и летала по Москве на крыльях этой влюбленности.

Всю первую партию из шкатулки разобрали быстрее, чем я спланировала следующую поездку. Останавливаться не хотелось. Любой предлог я теперь использовала, чтобы забронировать билет Домодедово – Бен-Гурион.

На второй раз в моем кошельке лежали 15 тысяч рублей – выручка с предыдущих продаж. Я собиралась на первую осознанную закупку.

Блошиный рынок, расположенный на площади Дизенгоф. Торговцы раскладывают антикварные ложки, фамильные сервизы, кружевные платья и горы серебра. Шумные туристы готовы торговаться до последнего. Гирлянды с огоньками под куполами тента приветливо подмигивают, а солнце играет на хрустальных бокалах у бородатого дедульки. Пахнет зимним