

Игорь Горячев

30 лет по наитию

Мыслить не как все

Игорь Горячев
30 лет по наитию.
Мыслить не как все

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40220963
ISBN 9785449613301*

Аннотация

Посвящается молодым парням, начинающим взрослую жизнь. Как я позже понял, что моё мышление, возможно, немного иначе, чем у моего окружения. Вдруг мои примеры из личной практики помогут кому-то жить чуть побогаче, чем они живут сейчас. Я не даю конкретных советов. В автобиографических рассказах, делюсь только своим подходом к решению проблем. Часто для решающего гола в футбольном матче важна хорошая подача.

Содержание

30 лет по наитию	11
Вступление	11
Расшифровка	17
Воронка	21
Ключи к идеям и правила чисел	26
Операция «подшипник». 1991 год	28
Дело «красивые рубашки». 1986	30
Конец ознакомительного фрагмента.	32

30 лет по наитию

Мыслить не как все

Игорь Горячев

*Рассказы рождались в режиме онлайн
благодаря моим читателям.*

Благодарю всех за искренние отзывы!

© Игорь Горячев, 2019

ISBN 978-5-4496-1330-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



Алёна Беломытцева

Надо продолжить эту историю! Обязательно! Как то резко оборвалось!

27 дек в 14:59 · Ответить



1



Игорь Горячев

Алёна, если и правда интересно то можно и продолжить

27 дек в 19:42 · Ответить



1



Алёна Беломытцева ответила Игорю

Игорь, ты знаешь, я не стала бы лстить! Пиши!!!

27 дек в 20:18 · Ответить



1



Дмитрий Казачков Интересно, Игорь Иваныч! Продолжение завтра в это же время?

Нравится · Ответить · 1 дн.



2



Дмитрий Бойченко Интересно, пишите еще

Нравится · Ответить · 1 дн.



1



Sergey Tarufaboom Kuzmichev Пишите!!!)

Нравится · Ответить · 19 ч.



Владим-р Устинов



Галина 0:22

Очень даже интересно! Продолжайте! Видимо я не одна буду ждать продолжения. Кстати, в 14 лет летом я тоже пошла работать по чужому свидетельству в кафе, посудомойщицей. И звали меня Лена Данилова. А заработала за 2 месяца 186 руб. До сих пор помню! Правда дальше все более прозаично (ред.)



Александр Потапов ответил Игорю

Игорь, и я внимательно изучаю.

вчера в 13:22 · Ответить



1



Иван Иванов

Почему остановился? Интересно же)

вчера в 7:44 Ответить



5



Sergey Tarufaboom Kuzmichev Отлично, очень читабельно!

Нравится · Ответить · 20 ч.



Владимир Зайцев За крестик ? Большинство на вопрос за что сидишь (сидел) ?? Отвечают Ни за что ! Это классика . А дальше на что хватает фантазии . Подельничик . Игорь , великолепно , а самое главное правда и интересно .

Нравится · Ответить · 1 ч.



1



Аннетт Эн Игорь Горячев честно , читается с большим интересом ! Спасибо , что делитесь.

Нравится · Ответить · 9 мин. · Отредактировано



1



Елена Головченко

Забыл про строительный бизнес ????? В 80 г !!!

вчера в 13:18 Ответить



Игорь Горячев

Елена, не уместилось за раз

вчера в 13:28 Ответить



Светлана Замотина Игорь, интрига за интригой, внимательно следим за Вашей интересной жизнью!

Нравится · Ответить · 9 ч.



1



Аннетт Эн Очень поучительный рассказ , спасибо .

Нравится · Ответить · 1 дн.



2



Дмитрий Гусев Прямо в точку . Желающих стать пассажирами теперь еще больше стало, и еще больше при этом вообще нежелающим что либо делать.

Нравится · Ответить · 9 ч. · Отредактировано



2







Сергей Ку Как вовремя! Спасибо!



Нравится · Ответить · 4 ч.






1



 **Аннетт Эн Игорь Горячев** читают и с большим интересом ! Жду четвертой части . И согласна с читателями , выходят увлекательные мемуары .
Нравится · Ответить · 19 мин.  1



 **Игорь Файбисович Жги, Игорь Иванович!**
Нравится · Ответить · 1 дн.  1



 **Аннетт Эн** С наступающим ! Ждем новых жизненных , реальных рассказов ! 🎉
Нравится · Ответить · 1 дн.  1



 **Владимир Палиенко** С Наступающим. Не обижайтесь, но рассказы не понравились. Изюминки нет. Перчинки.
Нравится · Ответить · 1 дн.



 **Игорь Горячев** Эт нормально. Они не для всех. Строчу кому по нраву.
Нравится · Ответить · 1 дн.  1

 **Александр Вавилов** Игорь Горячев Правильно, Игорь!
Нравится · Ответить · 19 ч.  1

 **Александр Вавилов** Игорь Горячев Твои посты- это скорее повествования/ воспоминания. Но может быть и набросок книги
Нравится · Ответить · 19 ч.  1

 **Олег Отченашев** Да что же такое! Вот интриган! На самом интересном месте!
Нравится · Ответить · 1 дн.  1

 **Аннетт Эн** Вот-вот , на самом интересном месте ! 😊
Нравится · Ответить · 1 дн.  1

 **Александр Вавилов** Игорь Горячев Игорь, мне нравится. тчк. Нравится и читать и вспоминать и нравится к себе прикладывать. А теперь - как ПВОшник, от оч. известного режиссера- критика стреляет Только по движущимся целям тчк. 🙌🙌
Нравится · Ответить · 19 ч.  1



Олег Отченашев Иваныч! Только не останавливайся! Пиши!

Нравится · Ответить · 30 мин.



1



Олег Отченашев Это очень интересно !

Нравится · Ответить · 30 мин.



1



Аннетт Эн Не перестаю восхищаться вашим изложением своей жизни . Лучше любого Голливудского триллера . А читают многие , но стараются быть не замеченными.

Нравится · Ответить · 1 ч.



1



Аннетт Эн Столько личных , сокровенных моментов , начинаешь сразу нырять и в свои , давно забытые , воспоминания. 🙌

Нравится · Ответить · 1 дн.



2



Светлана Замотина Ждем продолжения, искренне интересно)

Нравится · Ответить · 19 ч.



1



Вадим Колобов оставил комментарий:

Игорь, эта табуретка есть ничто иное, как наша потенция, пока никем не раскрытая. То о чём говорят - выше головы не прыгнешь. Но люди прыгают, а после С. Бубки и в физическом смысле. С НГ!

сегодня в 15:59 на Вашу запись Часть шестая. ПРИМЕТЫ УДАЧИ. ПОВОРОТНЫЕ ЗНАКИ...



Вадим Колобов оставил комментарий:

Удача, увы, улыбается редко. И, право, на это не стоит сердится. А просто по жизни ходи с табуреткой. Поверь, в час тяжёлый, она пригодится! 😊

сегодня в 15:54 на Вашу запись Часть шестая. ПРИМЕТЫ УДАЧИ. ПОВОРОТНЫЕ ЗНАКИ...



Галина 1:00

Здравствуйте, а вы не могли бы ваши мемуары более крупными дозами выдавать?! Сегодня, как всегда, остановились на самом интересном месте!!! 😊



Дзюни 14:24

Игорь, добрый день! Хотел спросить по поводу рекламы. Читал
заверки не справлять, но нет времени сделать полноценную.
Можно что-то написать?

Все праздники по возможности читал ваши мемуары.
Залипательно! 👍



Анна Корбакова (Подлешук)

Прочла все от "корки до корки", спасибо , поучительно и похвально!Побольше
ТАКИХ мужчин в нашем мире!В восторге !Сама знаю очень сложно
начинать в ноля,самой тоже приходилось наподобие проходить такую
школу!Еще раз спасибо!

👍 Вы



Аннетт Эн Чудесное продолжение . Я за вас переживаю , как за
главного героя , этого романа .

Нравится · Ответить · 3 ч.



Галина 6:32

Для меня рассказ интересен, а для молодых, вы совершенно
правы, полезен. К сожалению, далеко не всем дано обладать
таким пытливым умом, креативностью и умением не только
запрыгнуть на нужную волну, но и удержаться на ней, и
двигаться вперед, со скоростью быстрогоходного лайнера!
Я искренне вами восхищаюсь!



Сергей Мигун

Да, Игорь, я помню ту твою идею про визуализацию и даже помню про срок
создания нового клуба-6 лет. Ты мне лично про всё вышеописанное
рассказывал. Я думал что это не сработало. Да ещё конкретный срок... А
оказывается сработало!



👍 Вы






Галина Кожанова



Мне нравится твоя манера письма!Продолжай писать не только биографию!
Правда, классно! 👍👍




👍 Вы



 **Igor Kolobov** Игорь, книгу приобрету. Неудобно с монитором :)))
Нравится · Ответить · 7 мин.  1






 **Игорь Горячев** Igor Kolobov да вроде не было планов книгу издать. просто пишу ради текущих читателей, раз читают.
Нравится · Ответить · 4 мин.


 **Igor Kolobov** Очень хорошо получается. Интересно и доходчиво :)))
[Нравится](#) · Ответить · 2 мин.  1

 **Igor Kolobov** Где купить? :)))
Нравится · Ответить · 2 ч.  1

 **Игорь Горячев** Когда напечатают, я хочу прислать всем кто делал комментарии как благодарность - безвозмездно.
Нравится · Ответить · 2 ч.   2



 **Igor Kolobov** На самом деле можно, даже нужно купить, вдруг там на горизонте второй том замаячит :)))
Нравится · Ответить · 2 ч.  1

 Напишите ответ...    

 **Александр Капитан**



Нравится · Ответить · 2 ч.

 **Станислав Корякин** Oro! Очень стильно смотрится 

30 лет по наитию

Вступление

Всем добрый день.

Конечно, не такая уж я и личность, чтобы писать о себе мемуары. Но кто слышал обо мне, говорят – вроде интересно.

Я далеко не бизнесмен, потому что для бизнесмена, возможно, важнее всего любить зарабатывать деньги, а я больше люблю то, что за эти деньги можно приобрести. Поэтому я просто предприниматель.

Несколько лет назад я ехал с приятелем из Саратова до Москвы на его джипе для участия в одном увлекательном бизнес-семинаре. Дорога была на 12 часов ходу. И я решил ему рассказать по порядку мои 160 видов коммерческой деятельности за 30 лет.

За 12 часов дошел примерно до 70.

Иногда мне кажется, все это было не со мной и словно во сне. И те, кто меня знают очень мало, такого же мнения. Ибо от этих перемен менялась и моя внешность, и мое поведение, и сам я, как мне казалось. И узнавали меня старые корешки порой только по голосу.

Но все же артефакты еще почти все живые.

Мне было девять лет, когда я заработал первый свой рубль. Это было в 1974 году.

При СССР в городской провинции слово «торгашка» было чуть ли не синонимом «проститутки».

Не дай бог соседи увидят, что стоишь на рынке, продавая с потом собранное ведро вишни, своей собственной, своими руками выращенной, – засмеют и повесят это позорное клеймо. Типа: «Вон, торгашка идет».

Кто помнит, что всех, кто был в достатке, как только не клеймили, а бедных считали свойскими.

Как говорили: за бугром боролись, чтобы не было бедных, а в СССР – чтобы не было богатых.

Мама поставила меня на рынке там, где все уже стояли с такими же ведрами. И было очень понятно – раз у всех покупают, значит и у меня купят...

Первая моя выручка от продажи была 8 рублей.

Когда мне было 14 лет, весной перед летними каникулами у нас во дворе однокласснику купили мопед, двухскоростную «Верховину». Для меня даже в самых смелых мечтах иметь такую же – это был просто космос. Хромированные крылья, красная рама, как под лаком, уже похож внешне на мотоцикл, да еще две скорости. Я даже шепотом мечтать стеснялся. И все же эта «хотелка» закралась мне в душу.

В конце учебного года мой приятель по парте сказал, что хочет с братом на летних каникулах устроиться на завод и подзаработать себе на магнитофончик. И меня тут же осе-

нило этой «хотелкой». Что если я отработаю все лето полностью, то денег как раз хватит купить этот мопед.

В СССР четырнадцатилетних детей на работу не брали. А брали с 15 лет на короткий рабочий день. А мне было всего 14 лет. И мне, и моему другу в отделе кадров дали отбой.

И тут благодаря этому жгучему желанию купить мечту (так что мечтайте смело) у меня первый раз открылась предпринимательская хватка.

Меня осенило.

Гражданский паспорт давали в 16 лет. А до этого у всех детей было только свидетельство о рождении. Где нет фотографии, как в паспорте.

Я сбегал к своему близкому другу, старше меня на год, уговорил дать мне его свидетельство о рождении на день. Пошел на соседний завод и устроился плотником – собирать овощные ящики.

3 месяца я жил под страхом разоблачения. Меня звали Степановым Володей. Я изо всех сил старался быть лучшим. И меня стали отпускать раньше с работы, так как я научился делать план даже с перевыполнением за меньшие часы.

В конце августа я подарил другу грамоту за хорошую работу на имя Степанов Владимир. И у меня были все 220 рублей на покупку своей мечты – в 14 лет.

Мечту я так и не купил, но это уже другая история.

Мелким я еще не говорил, но, похоже, уже рисовал. И одна из моих мечт – поступить в художественную школу, куда

позже и поступил. Но речь о предпринимательстве.

В армии, конечно, моим доходом были дембельские альбомы и иногда вольная жизнь. А это рисование плакатов, оформление казарм офицерам по их просьбам. Именно в армии я и понял, что заводы и фабрики, карьера и чиновники – это не мое.

А уметь что-то делать лучше других и поэтому быть востребованным и свободным от работы в найме – это мое.

1988. Я – муж и отец. Как тот «мопед» или «художка», так и новая, не покидающая меня с раннего детства мечта – иметь свой автомобиль.

Этот мотив – мое топливо для жизнедеятельности, помимо необходимости кормить и одевать свою семью.

В конце 80-х в СССР разрешили кооперативы. И я тут же создал что-то похожее, нашел объекты на заводах, заключил договора по ремонту «социалки» (детсады, школы, базы отдыха и т.д.).

Стою в очереди за обоями в магазине в городе Москве.

Тогда было дефицитом почти все, кроме зеленых помидоров в банках.

Мне нужно добыть 500 рулонов обоев с достойным рисунком и приемлемого качества. В одни руки давали 40 рулонов, если простоять почти двухдневную очередь в магазин.

Включаю голову под натиском жесткой проблемы и...

За два дня у меня на набережной реки Яуза – КамАЗ, набитый 500 рулонами, готовый ехать домой.

...Да отследил я, откуда везут эти обои...

Рано утром. У ворот этой фабрики остановил машину с обоями и предложил водителю по рублю сверху за рулон. И завмагу чтобы передал тоже.

В гараже «водила» рассказал товарищам эту идею, и по-неслось... Кто сколько смог не довести в магазин – сгружали мне эти самые обои в нанятый мною КамАЗ на удобном для них проездом маршруте по набережным реки Яуза. Да еще нахваливали: «И откуда ты такой взялся?»

Уже через месяц меня весь гараж ждал просто с нетерпением.

Тогда мышление у людей было далеко не коммерческое, а, как говорят, чисто «совковое». И когда у нас работали иностранцы, то жили они как в раю.

Так мое первое прибыльное дело пошло в гору. Я находил объекты, где нужно много обоев, типа многоэтажных общежитий на балансе заводов, и заряжал эти же обои в 5—10 раз больше цены, используя еще математические парадигмы в сметах (это было очень обоснованно, и по рынку в нашем регионе даже было дешево в переводе). За работу брал меньше, чем конкуренты. А покупал обои с предоплаты заказчиков на материалы. Но реальную схему моих доходов, конечно, никто не знал. Это был секрет.

И не мог никто понять, откуда у меня дорогие вещи при одинаковых зарплатах среди моих рабочих и администрации. Ибо начислял я себе зарплату скромно, как и всем.

Это факты из серии – как заработать существенно, не имея капитала.

А доходы мои тогда были 2—4 тыс. рублей в месяц при зарплатах 120—220 руб.

1988 год. Мне 24 года. Купил первый свой автомобиль за 9000 рублей наличкой, заработанных за пару месяцев. А еще спустя полгода купил уже за 14 тыс. рублей более новую модель.

А в 42 года я стал капитаном собственной парусной яхты.

Расшифровка

Мой рассказ для молодых ребят, которым хотелось бы дать хотя бы какие-то подсказки из своих, надеюсь, полезных примеров.

Как все же быть чуть состоятельнее по жизни. И я во-все не говорю о несметном богатстве, как у олигархов, всего лишь жить хотя бы чуть лучше, а не просто существовать. А в 2019 году – это не 20 и даже не 40 тысяч рублей. А, наверное, от сотки для города в 300 тыс.

Ведь именно из-за недостатка денег рушатся семьи, дети остаются без родных отцов, а сами отцы порой просто опускаются по жизни.

Ведь женщинам – женам, матерям – нужны стабильность и достаток, хотя бы из-за своих же детей. А порой тратить свою жизнь на добывание денег с малым ребенком на руках у них в полной мере нет возможности, да и не их это удел по природе.

Мамонта несет в пещеру мужчина.

Поэтому природой так устроено – они выбирают сильных мужчин для брака, а это не пресс на животе, а пресс в бумажнике. И чаще они нас выбирают, а не мы их. Как вы там себе ни надумывайте.

Лично у меня почему-то все женщины, с которыми сводила судьба, вообще не работали. И не потому, что не были

способны, а потому, что их работа была как-то больше бессмысленной в плане «время-деньги». Но однозначно меня брать в пример, конечно, не рекомендую.

...Про «овощные ящики» и «мопед», наверное, все и так понятно. Но откуда я в своем «сопливом» возрасте знал и как умел находить контракты на выполнение договоров подряда на ремонтные работы в десятки тысяч рублей (на сегодня это миллионы рублей)? Откуда я знал, что я делаю верно и что делать нужно именно так? И не имея связей, блат, своих денег и будучи вообще «нищобродом», не зная ни о дресс-коде, не имея ни опыта переговоров, ни хотя бы одного примера или совета...

Не поверите! Как раз в этом вся фишка.

Я подкупал своей наивностью, непосредственностью, искренностью, уверенностью. И почти из всех кабинетов меня провожали с доброй улыбкой. А иногда со словами: «Где же ты раньше был?»

Все было честно, без откатов и взяток (тогда люди были более чистыми и жили на зарплату, а не на процент). Это сегодня менеджера продаж учат продающим скриптам, технике НЛП, красиво обманывать, заворачивать клиента в одеяло и т.д., как на Уолл-стрит...

К тому времени я работал на стройке маляром, зарабатывая себе на квартиру. Это было время, когда днем пахал за жильё, а вечерами пахал на себя, делая ту же самую работу.

На стройке, где работал, люди за 5—7 лет получали государственное жилье. Тогда это жилье я сделал за год и, получив ключи от квартиры и ордер, в тот же день уволился.

Как это удалось сделать – история отдельная, наверное, для другого романа. И возможно, она так же уникальна по своим событиям.

Пока я работал на стройке, мой пытливый ум пытался понять. Ну, я рабочий, я крашу, белю, клею обои... А что делают люди почти в таком же количестве, как и рабочие в Белом доме (администрация нашего предприятия отделочных работ)? Они же так же получают зарплату, как и я?

Когда разрешили кооперативы и после получения ключей от своей новенькой квартиры я понял, на чем смогу зарабатывать деньги.

Я думал, что стану и директором, и бухгалтером, и экономистом, и снабженцем, и работником отдела сбыта, и бригадиром – в одном лице. И это мысли парня в 23 года, без высшего образования, без окружения, могущего служить примером, без всего, на что сегодня опираются, прежде чем принимают решение. Это было чистое наитие. И возможно, частично я угадал. Поводом так мыслить был мой пример, как я работал вечерами на себя без всякой администрации.

Через пару месяцев у меня было несколько бригад численностью в десятки и более рабочих, где я и совмещал все эти обязанности.

А находил я людей очень просто.

Там, где они месяц работали за 180 рублей, предлагал им же в вечернее время по 200 рублей в неделю. Т.е. люди так же, как и я раньше, работали вечерами на себя, а днем – на предприятии. И самое интересное, за 4 часа вечером они делали столько же, сколько за 8 часов днем.

Иногда я слышу, как люди приумножают капитал в %. Если банк сегодня даст за долгосрочный вклад 7—10%, вложения в «недвигу», наверное, 20—30%, биржи 30—100%, то как можно получить 1000% или 100 000%?

И это не сказка.

В 1988 году проезд на трамвае стоил 3 копейки.

Я потратил 18 копеек на три поездки на трамвае, чтобы объехать всего несколько заводов своего города и заключить контракты на 40 тыс. рублей. Это было время для тех, кому «подняли веки».

Сто пудов, это время есть каждый день и прямо сейчас. Просто не у всех эти веки поднялись. Мне кажется, как я в тот раз был почти один со своими предложениями, так и сегодня кто-то один со своими. Ведь каждый час кто-то родился или умер. Значит, и с возможностями так же.

Можно спросить меня – а где же я находил себе работу помимо основной, работая на стройке? И это будет, наверное, самый важный вопрос, и на него последует очень важный ответ.

Воронка

При СССР был такой страшный отдел, который назывался ОБХСС – Отдел по борьбе с хищениями социалистической собственности (сейчас это ОБЭП). Законно заниматься предпринимательской деятельностью было практически невозможно. Торговец – это спекулянт, старатель – это рвач, разезд и размен квартир – шулер, махинатор и т. д. За обмен валют – вообще чуть ли не расстрел. А это значило, что заявить о своих услугах официально, через газету, радио, ТВ – было невозможно. В СМИ также запрещалось делать кому-либо такую рекламу.

Моя тетушка была маляром, и меня всегда интересовало, где она брала заказы побелить, покрасить, чтобы подзаработать денег помимо зарплаты. Выяснилось, что это были рекомендации от тех, кому она когда-то что-то сделала. Т.е. работало сарафанное радио, и все.

И мне такое решение, конечно, не подходило. Я ведь никому ничего не сделал.

Отступление.

В армии у меня часто была возможность находиться рядом с гражданскими, и я познакомился с одним очень интересным художником. Я восхищался его талантами – и как художника, и как предпринимателя. Если помните, сколько люди тогда получали зарплаты – от 80 до 220 руб. за месяц

труда. А этот художник мог за 30 минут заработать 50 рублей.

Пил он, конечно, тоже по-черному. Ибо деньги для него были вообще не вопрос.

Про него могу поведать кучу удивительных историй, но расскажу только одну, чтобы на этом примере описать его личность.

Он в армии был танкистом и любил танки. Между запоями мог быстро заработать кучку денег, купить «запорожец», поехать в лес, гонять на нем, срезая мелкие деревья. Потом, когда ходовую и движок совсем доламывал, минировал, взрывал и делал фото. Приносил на работу и хвастался, как летят в небо колеса и крыша от этого «запорожца».

Он рисовал на кафельных плитках обывательские панно для ванн глазурными красками, обжигал эти краски в муфельной школьной печке и продавал. Очередь была постоянно. Так как клиенты ждали, когда он «просохнет».

Два года в армии в личное время моя голова была занята тем, как и чем я буду зарабатывать на жизнь после службы. И этот способ заработка был в списке моих планов. Когда первый план рухнул, то по второму плану с «кафельным панно» я был уже на работе, именно с этой идеей в РСУ (ремонтно-строительный участок) по ремонту квартир.

Начальник этого РСУ был уже более продвинутых взглядов и увидел в моей идее неплохие доходы для государства, но главное – частным порядком, типа подпольно. Ведь у это-

го РСУ, в отличие от других, были не господряды, а к ним приходил именно частник с наличкой, чтобы заказать ремонт квартиры.

Но дело затянулось из-за трудности достать мне печи и нужные краски. И поэтому я пока просто малярил на клиентов этого РСУ. Конторка была небольшая, и все почти на виду. Я очень быстро сходился с добрыми людьми.

Бабушка, которая сидела при входе в эту контору, была приемщицей заказов с зарплатой даже меньше 90 руб. И я заметил, как приходят молодые и пожилые люди, чтобы заказать себе ремонт квартиры. Но когда та бабушка начинала показывать совковые полосатые безликие обои, вместо белой – совковую, чуть ли не серую краску для окон и ужасную вонючую масляную краску для пола, большинство людей разворачивались и уходили. А ей, как и всем, от этого было ни холодно, ни жарко. Ведь всем все равно платили зарплату за то, что ходят на работу.

Теперь, думаю, вы догадались, какой был дальнейший сценарий...

Ну конечно же.

В то время в стране был дефицит, но не в Москве. Вся страна снабжала Москву, а потом люди из «этой страны» ехали туда же, в столицу, чтобы купить то, что забрало у этих же людей государство.

Возможно, теперь начнёт складываться пазл из предыдущих рассказов «про Язу».

Бабушка, которая сидела на приеме заказов за 80 рублей и работала без единой мотивации, теперь воодушевилась моим предложением.

Теперь по моей отмашке за мои 30 рублей за каждого клиента стала показывать обои и краску еще похуже. И когда люди уже разворачивались и хотели уйти, почти шепотом их останавливала и говорила: «Знаете, у меня есть один человек, который все же может вам помочь. И даже цена будет чуть дешевле и материалы просто супер». Она тихонько, украдкой доставала мои образцы обоев шикарных расцветок и отменного качества, показывала оттенки финской белой краски. Люди с облегчением и благодарностью стали покидать эту конторку.

И конечно, конверсия этой бабушки клиента в заказ была почти 100%.

Далее эти люди приходили ко мне домой с условной запиской от этой бабушки, и дело было в шляпе. Телефонов соевых тогда не было, и домашние телефоны – тоже не у всех.

Работы было столько, сколько я хотел. Это была первая моя воронка продаж с постоянным потоком клиентов.

Позже на меня стали коситься профессиональные маляры с большим стажем. Считалось, только крутой спец может иметь клиентов, потому что его рекомендуют.

Я этот миф, образно говоря, сломал.

Единственное, в то время нельзя было нигде не работать. Поэтому приходилось днем вкалывать за копейки, а вече-

ром – за рубли. И мой друг детства, тот самый Вова Степанов, как-то спросил: «Игорь, почему у тебя всегда есть деньги?»»

Вы можете быть даже с потенциальной большой востребованностью, но бизнес – это не ваше умение, ваш станок, ваш цех или заводик. Бизнес – это системность входящих заказов на ваши умения и возможности. Ибо не станок вам приносит деньги, а клиенты на возможности от этого станка. И заказ важнее производства. Кто умеет строить эту «воронку», тот и контролирует бизнес. И позже в жизни у меня была ситуация, когда я продал типографию, а прибыль даже выросла от ее продукта.

И тогда, и сейчас почему-то не все это могут усвоить.

Первые каналы для создания потока, привлечения к себе интереса – это объявления на специально отведенном для этого месте, на щитах в городе. Как правило, у колхозного рынка.

Потом эту системность стали давать откаты руководителям госпредприятий.

Потом появились коммерческие газеты, где можно было дать уже рекламу для постоянного прихода заказов. Потом радио, ТВ вступили в эту игру.

Потом опять случилось то, чего многие до сих пор еще не знают и поэтому тупо разоряются.

Ключи к идеям и правила чисел

В этих рассказах вы не найдете готовых рецептов получения доходов не потому, что я их скрываю, а потому, что их именно для вас нет.

Мы все разные, и что подходит одному – не подойдет другому. И если я скажу – делай как я, у вас ничего не выйдет.

Я делюсь, наверное, просто своим способом мышления для поиска этих доходов.

Чтобы открутить гайку, нужен ключ.

В моем близком окружении в основном предприниматели. И мы частенько просим друг у друга разные дружеские советы по бизнесу, ибо со стороны всегда виднее.

Олег О. мне как-то признался. Когда я битый час рассказываю свою гипотезу решения его проблемы, он слушает меня, и у него рождается своя гениальная идея. Но никак не из моих умозаключений.

Т.е. чтобы забить гол, важна хорошая подача.

Сидя дома на диване, лично у меня просто так идеи заработков не рождались.

В лихих 90-х, когда я был озадачен, «на чем бы денег да без денег рубануть». Делал следующее:

Вечерами я иногда ходил в бары. Мотивов было, конечно, два... Но второй мотив для другого романа.

И сейчас, и тогда молодые ребята, которым удавалось хо-

рошо заработать, шли в бар, чтобы потрянуть своими деньгами, и после водочки начинали хвастаться своим делом. Какой он «крутой и мастевый».

А мне разве можно такое слушать, сидя за соседним столиком...

Из баров я однажды вынес интересную идею, конечно, потом ее адаптировал, усовершенствовал и сидел со своим компаньоном на этом доходе несколько месяцев.

Операция «подшипник». 1991 год

Не буду описывать ценообразование этого подшипника. Но в Москве он стоил в три раза дороже на рознице (по рассказам того парня из бара).

Но на тот момент у меня не было денег, чтобы купить этот товар. А задачка была – как заработать без денег. И меня осенило. У меня был дорогой японский видеомаягнитофон. И я его предложил в залог на три дня в обмен на товар. Авантюра, конечно, чистой воды. Поверить рассказам пьяного парня и залезть в такие риски. Но тогда почему-то все прокатывало.

На Павелецком вокзале в Москве мы с моим компаньоном наняли такси, и нам подвезло с водителем. Мы ему сказали, чтобы он нас провез по всем рынкам автозапчастей, и, если хочет, может поучаствовать в продажах. Он оказался активным дядькой, и к вечеру мы уже ждали свой поезд опять на вокзале, но уже с полными карманами денег.

Дома рассчитались и, не забирая видеомаягнитофон, добавив денег, взяли, конечно, еще товару. Далее, думаю, все логично и понятно.

Уже во второй наш рейс мы не ездили по рынкам. Нас встречали прямо на Павелецком вокзале, обмен товар-деньги, обед в кабаке и домой. Эта схема заработала быстро.

И тут я немного задумался. Ребята из Москвы, кото-

рые у нас покупали эти подшипники, по первой приехали на «жигулях», потом на иномарках, потом у них не ларек, а уже магазин, а мы все возили эти железки и были «в одной поре».

Дальше были тормозные шланги и сайлентблоки. С поездками в Туркмению...

Дело «красивые рубашки». 1986

Сразу после армии один мой новый приятель предложил ранней весной пойти в поход с палатками, но разместиться в пойме рядом с турбазой. Типа платить не будем, а через забор на вечернюю дискотеку можно сходить. Девчат там можно «кадрить». В этом походе нас собралось шесть человек.

К концу лета наша «банда» разрослась до нескольких десятков молодых парней и девушек. Так у меня стало появляться очень много новых приятелей и приятельниц.

Приток людей в нашу жизнь просто необходим. Для дальнейших коммуникаций.

После свадьбы, понятно, нужно было еще больше озадачиться поиском денег. И один мой приятель (из числа «походников» с палатками) был, как тогда называли частных торговцев, фарцовщик. С ним поехал во Львов и прикупил товара, модного – польского, на продажу.

Дома эти лосины, типа французские духи, польский кофе продал через знакомых. А одежду на рынке. Тогда и узнал, что такое ОБХСС. Но первый раз пожурили, пальцем погрозили и отпустили. Но интересен был в этом деле один момент, который до сих пор служит мне уроком.

В выходной день я встал на вещевом рынке.

У меня были дорогие модные атласные рубашки, которых ни у кого нет. А рядом встала цыганка с огромным баулом

«джинсы подешевле». Я подумал тогда: «Вот дура, кому это нужно, ведь этого барахла кругом полно». То ли дело мой товар. К концу дня у нее был пустой баул, а у меня никто не купил ни одной рубашки. Так мой ум еще немного повзрослел.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.