

18+

СЕКРЕТЫ ВЫГОДНЫХ РЕШЕНИЙ



Гульназ Шарипова

Эмиль Ахундов

Денис Раевски

Ольга Фатеева

Айрат Карамов

Екатерина Тишакова

Евгений Надобников

Иван Линдберг

Павел Пушкарев

Павел Пинженин

Руфат Равилевич Абясов

Сергей Назаров

Кристина Танцюра

Юлия Денеко

Секреты выгодных решений

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69800845

ISBN 9785006065628

Аннотация

Книга «Секреты выгодных решений» – это не учебник и не пособие о том, как всегда принимать правильные и выгодные решения. Это книга расскажет вам о том, как работают настоящие бизнес-консультанты, и вот этот опыт рекомендуется изучить всем, кто так или иначе интересуется консалтингом. Ведь наши эксперты поделились теориями, стандартами и примерами из их личной практики.

Содержание

Введение	7
Исследование	9
Секреты выгодных решений	20
Абясов Руфат	23
Денeko Юлия	31
Карамов Айрат	43
Линдберг Иван	51
Конец ознакомительного фрагмента.	60

Секреты выгодных решений

Авторы: Абясов Руфат Равилевич, Ахундов Эмиль, Денеко Юлия, Карамов Айрат, Линдберг Иван, Надобников Евгений, Назаров Сергей, Пинженин Павел, Пушкарев Павел, Раевски Денис, Танцюра Кристина, Тишакова Екатерина, Фатеева Ольга, Шарипова Гульназ

Дизайнер обложки и иллюстраций Александр Товпеко

Корректор Марина Поддубная

Автор идеи Эмиль Ахундов

© Руфат Равилевич Абясов, 2023

© Эмиль Ахундов, 2023

© Юлия Денеко, 2023

© Айрат Карамов, 2023

© Иван Линдберг, 2023

© Евгений Надобников, 2023

© Сергей Назаров, 2023

© Павел Пинженин, 2023

© Павел Пушкарев, 2023

© Денис Раевски, 2023

© Кристина Танцюра, 2023

© Екатерина Тишакова, 2023

© Ольга Фатеева, 2023

© Гульназ Шарипова, 2023

ISBN 978-5-0060-6562-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

В суете современного мира, где временные и ресурсные ограничения постоянно находятся на первом плане, появление профессии консультанта стало неотъемлемой частью бизнеса, управления и развития. Кто они – эти всезнающие эксперты, куда они устремлены и какая роль им присуща в корпоративном мире? В своей новой книге мы погрузимся в суть профессии консультанта и узнаем, зачем — нужны эти специалисты, как они работают и как влияют на бизнес-среду.

Первая глава этой книги представляет читателю картину небольшого исследования, объясняющего, кто такие консультанты, для чего нужны и, самое главное, как они видят себя в этом мире.

Вторая глава будет гораздо интереснее. Мы погрузимся в профессиональную реальность консультантов. Мы узнаем их историю и обозначим различные ситуации, с которыми они могут сталкиваться. Мы рассмотрим их цели и задачи, почему они привлекаются фирмами и какие преимущества они могут принести компаниям, с которыми сотрудничают. А сфера их влияния очень обширна: от внесения позитивных изменений и оптимизации бизнес-процессов до предо-

ставления новых перспектив и стратегий, ведь консультанты являются незаменимыми партнерами для организаций, стремящихся к успеху.

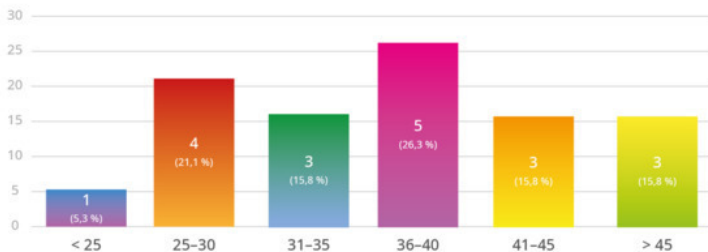
Эта книга предлагает уникальный взгляд на сложный и загадочный мир консультантов. Она затрагивает как теоретические аспекты их профессии, так и практические примеры и реальные истории успеха. Читая эту книгу, вы откроете для себя новую реальность бизнес-консалтинга и поймете, почему эти эксперты так востребованы в нашем быстро меняющемся мире. Удивительные и захватывающие истории консультантов ждут вас на страницах этой книги, – чтобы вдохновить вас и пробудить в вас идеи для собственного успеха.

Исследование

Как мы видим по первым вопросам, консалтинг может затрагивать практически любую сферу деятельности Организации, начиная от бизнес-систем и процессов и заканчивая обучением персонала, и, что самое главное, более 30% наших респондентов так и не смогли определить, какой из них не востребуемый.

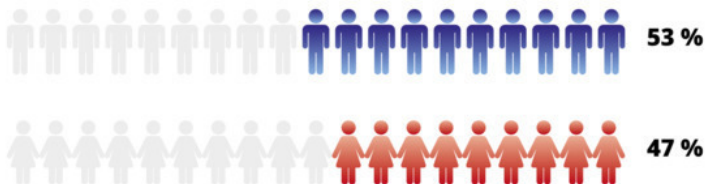
Сколько вам полных лет?

19 ответов



Ваш пол

19 ответов



Кто вы?

19 ответов



Как вы считаете, какой вид консалтинговых услуг самый востребованный в России в 2023 году?



Как вы считаете, какой вид консалтинговых услуг самый невостребованный в России в 2023 году?



Как мы видим по первым вопросам, консалтинг бывает практически любым, и, что самое главное, 30% наших респондентов так и не смогли определить, какой из них невостребованный.

Какая основная цель у всех консалтинговых компаний?



Более того, у каждой консалтинговой компании могут быть свои задачи. Безусловно, основная задача у каждого консультанта может быть разной, но так или иначе они всегда направлены на достижение результата компании.

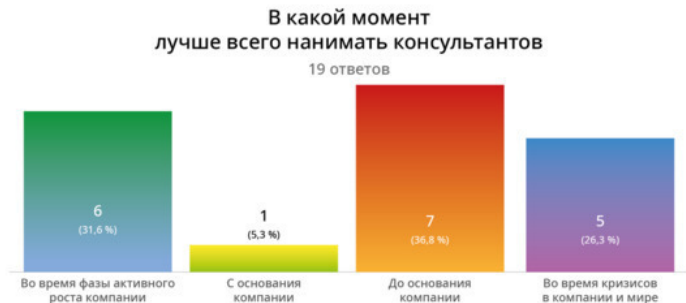
Зачем и когда нанимают консультантов?

19 ответов



Данный вопрос показывает, что консультант необходим

в тех случаях, когда возникает потребность в улучшениях, а инструменты отсутствуют, когда нужно сделать быстро, а внутренние ресурсы этого не позволяют сделать, либо, когда нужен сторонний взгляд независимого эксперта и его знания о лучших практиках других Организаций.



Конечно, тут не будет однозначного ответа, все зависит от задачи, которая стоит перед консультантом. Но есть интересный факт. Консультанта нет смысла нанимать с момента основания компании – при первых взлетах и падениях, до того, как вы наработаете свой опыт, поймете какие цели перед собой ставите и осознаете для какой задачи Вам действительно нужен консультант.

Главное преимущество консультантов?

19 ответов



Результаты следующего вопроса показали, что в большей степени в работе консультанта ценится системное мышление и стратегическое видение, а также владение набором инструментов, позволяющих реализовать выстроенные стратегии.

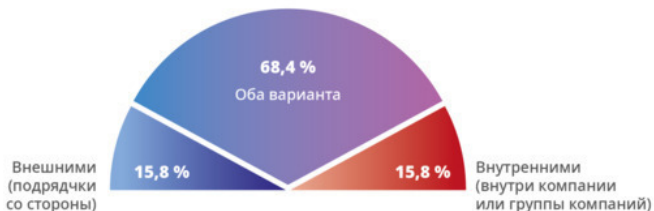
Что могут делать консультанты во время работы на клиента?

19 ответов



Какими бывают консалтинговыми подразделения?

19 ответов



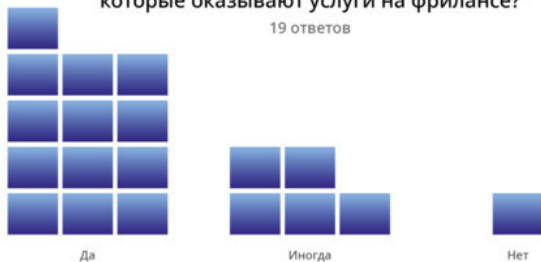
Как вы считаете, какая средняя цена рабочего часа квалифицированного консультанта в рублях на 2023 год?

18 ответов



Как вы считаете, бывают ли высококвалифицированные консультанты, которые оказывают услуги на фрилансе?

19 ответов



Да

Иногда

Нет

Как оказалось, на фрилансе достаточно легко найти квалифицированного консультанта, но теперь мы понимаем среднюю цену на рынке (хотя бы примерно), можем сразу отсеять большинство молодых специалистов.

Правдиво ли выражение: «Руководители проектов очень часто уходят к конечному заказчику из консалтинговой компании?»

19 ответов



Да

Нет

Может ли консалтинговая компания управлять бизнесом клиента вместо него?

19 ответов

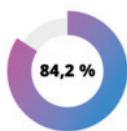


Да, если предусмотрено договором

Нет, только консультации
или решение задач

Какими из этих слов можно охарактеризовать консалтинговый бизнес?

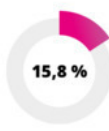
19 ответов



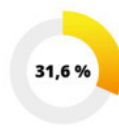
Интеллектуальный
труд



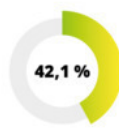
Высокомаржинальная
деятельность



Безрисковый
бизнес



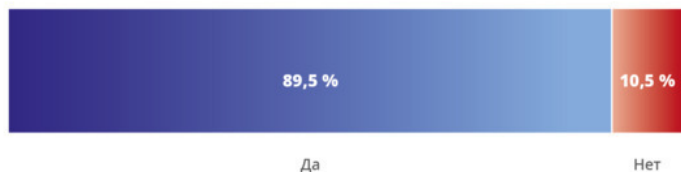
Бизнес без вложений



Высокий чек на
услуги — высокая
ценность услуг

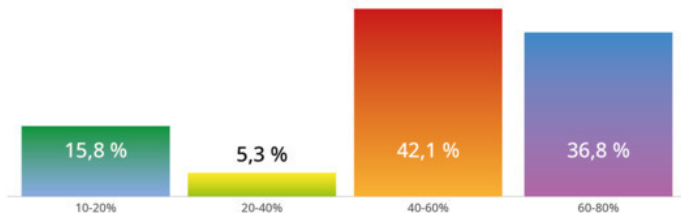
**Вы готовы нанимать консалтинговые компании
для своих компаний?**

19 ответов



**Оцените вероятность ошибки
в принятии решения квалифицированным консультантом?**

19 ответов



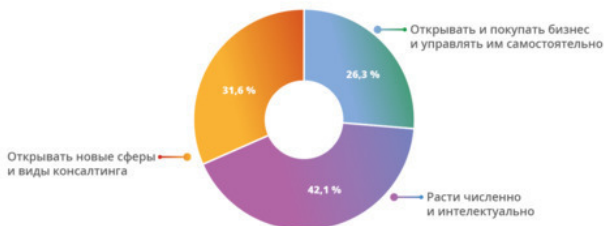
Какое будущее ждет консалтинговый бизнес?

19 ответов



Как должны развиваться консалтинговые компании?

19 ответов



Секреты выгодных решений

В мире современного бизнеса, где каждый шаг имеет значение и от каждого решения зависит успех компании, найти правильное решение становится все более важным. Но как определить, какие решения будут наиболее выгодными для организации? В этой задаче на помощь приходят консультанты.

Консалтинг – это процесс предоставления профессиональной помощи и экспертных знаний по различным аспектам управления бизнесом или специфическими проблемами, с которыми сталкиваются предприниматели и руководители. Эти эксперты, работающие в консалтинговых фирмах, обладают глубокими знаниями в своей области и помогают предприятиям принимать решения, основываясь на анализе данных, экономическом моделировании и стратегическом планировании.

Основная цель консультации – помочь компаниям снизить риски и повысить эффективность их деятельности. Эксперты по консалтингу рассматривают как широкий контекст и особенности организации, так и внешние факторы, чтобы предложить наиболее оптимальное решение. Их ценность заключается в том, что они не только предлагают новые идеи

и стратегии, но и помогают их реализовать, предлагая свою поддержку и навыки внутри организации.

Независимо от сферы деятельности, от малого стартапа до крупной международной компании, консалтинг может оказаться ценным инструментом для принятия решений. Благодаря своим знаниям и опыту консультанты могут предоставить предприятию новый взгляд на проблемы, помочь разработать стратегию развития, выявить потенциальные риски и предложить решения, чтобы компания могла успешно выйти на рынок.

В нашей новой книге «Секреты выгодных решений» мы собрали опыт и мудрость ведущих экспертов по консалтингу. Читатели узнают, как правильно анализировать проблемы, определять возможности для роста и разработки и, конечно же, принимать решения, которые приведут к устойчивому успеху бизнеса.

Путем изучения теоретических подходов и реальных случаев консультантов, наши читатели смогут овладеть навыками, которые помогут им преуспеть в сложных ситуациях и стать востребованными профессионалами в области консалтинга.

Приготовьтесь к погружению в мир консалтинга, где раци-

ональность, интуиция и знание смешиваются для того, чтобы помочь предприятиям на пути к успеху. Добро пожаловать в увлекательный мир принятия выгодных решений!

Абясов Руфат



Основатель [GBIG Holdings](#), специалист финансового рынка по брокерской, дилерской деятельности и управлению ценными бумагами – Аттестат ФСФР 1.0, MBA Corporate Finance. Читает лекции по инвестициям, трейдингу и цифровой экономике в ведущих ВУЗах Москвы: ВШЭ, МГЮА, РУДН и др. Обладатель премии Финансового мира в номинации за лучший сервис на фондовом рынке США – 2012. Реализовал несколько собственных проектов в инвестиционной индустрии. Участвовал в IPO крупных западных компаний. Абсолютная доходность инвестиции по состоянию

на 30.03.2019 составила 412%, или 58% годовых. Подробнее можно прочитать [тут](#).

Финансовые консультанты становятся все более важными и востребованными профессионалами в современной России. Они играют существенную роль в оказании помощи клиентам, чтобы те могли не только увеличить свои доходы и активы, но и правильно управлять своими финансами в целом. Как хороший доктор, который должен провести тщательное и глубокое исследование перед постановкой диагноза, финансовый консультант должен не менее тщательно проанализировать финансовое состояние своего клиента. Однако, в отличие от доктора, важным аспектом рекомендаций финансового консультанта является не только лечение текущих проблем, но и предупреждение возможных финансовых рисков.

В основе консультации лежит индивидуальный подход к каждому клиенту. Финансовый консультант учитывает финансовые цели, рисковый профиль и ситуацию клиента, чтобы предложить наиболее эффективные стратегии. Он помогает клиентам разработать персональный финансовый план, который будет соответствовать их потребностям и поможет им достичь финансовых целей в средне и долгосрочной перспективе. Важной частью роли финансового консультанта является поиск различных инвестиционных возможностей, создание инвестиционных стратегий и своевременное информирование клиентов о них. Они помогают клиентам

понять разницу между акциями, облигациями, недвижимостью и другими видами активов, а также помогают им выбрать оптимальный портфель инвестиций.

Кроме того, финансовый консультант оказывает поддержку клиентам в планировании налогов, пенсионных накоплений, страхования и других аспектов финансового обеспечения. Такой специалист помогает клиентам минимизировать финансовые риски и максимизировать их доходы, используя оптимальные стратегии. В современном мире роль финансового консультанта особенно важна из-за непредсказуемости и нестабильности финансовых рынков. Экономические кризисы, изменения в законодательстве и другие факторы могут значительно повлиять на финансовое положение людей и организаций. Финансовый консультант помогает клиентам адаптироваться к таким изменениям и принимать правильные решения в условиях неопределенности.

Большинство клиентов приходят ко мне с целью зарабатывания денег на определенном рынке или виде активов, я всегда рекомендую и даже настаиваю на том, чтобы потенциальный клиент смотрел на свои личные или корпоративные финансы своей организации гораздо шире. Необходимо для начала выяснить наличие активов и пассивов, сбережений и только после этого выделять определенную часть средств под инвестиции. Да и тут нужно выделять определенный четкий процент на каждый класс активов. Например, я рекомендую инвестировать в венчурные активы, коими сегодня

является криптовалюта, не более 5—10% от своего инвестиционного капитала. Что касается готовых рецептов – вот самый простой:

Ваш капитал, то есть сбережения, нужно разделить на 3 равные части: Резервный, Текущий и Инвестиционный.

Резервный – это те деньги, которые вам не понадобятся в ближайший год-два, и которые вы сохраняете на самый крайний случай: болезнь или лишение источника доходов.

Текущий – это те, которые вам могут понадобиться в ближайшие 3—4 месяца.

А Инвестиционный – это тот, который вы можете инвестировать долгосрочно – на 2—3 года.

Основное свойство Резервного капитала – это надежность, его нужно хранить в твердых валютах.

Основная задача текущего капитала – это ликвидность, то есть возможность быстро оплатить, например, запланированные или незапланированные покупки или расходы.

И только лишь инвестиционный капитал – это то, что мы можем себе позволить проинвестировать в тот или иной класс активов, основная задача инвестиционного капитала – это доходность, умноженная на сопоставимый риск.

И вот тут уже дополнительно начинается ваша совместная магия выбора правильного актива совместно с вашим инвестиционным консультантом. Исходя из вашего риск-профиля это могут быть недвижимость, банковские депозиты, ОФЗ

или корпоративные облигации, акции или ETF, хеджирующие опционные или фьючерсные стратегии, стартапы и бизнес.

Таким образом – основной задачей финансового или инвестиционного консультанта является помощь клиенту в совместном разборе его полного и глубокого финансового портрета, включающего в том числе такие процедуры, как KYC/AML. Конечно, это довольно личная и даже часто интимная тема, но как я уже говорил в начале, хороший консультант, как хороший семейный доктор, должен знать все детали, чтобы делать вашу жизнь здоровее и счастливее.

Что касается выбора частного консультанта или подходящей консалтинговой фирмы, то тут, как говорится, все по-старому: репутация решает все, прежде всего это качественный подход консультанта к своей деятельности.

Хотя, конечно, сейчас с ежесекундным развитием IT-технологий есть тенденция к тому, что, например, многие мои друзья и коллеги, с которыми я общаюсь, часто приобретают услуги в различных сферах консалтинга у более известных и грамотно структурированных с точки зрения маркетинговых цепочек организаций, проще говоря, у тех, кто «на слуху». Кажется, что с развитием социальных сетей и постоянной конкуренции «поисковиков» за внимание клиента, мы правда в каком-то смысле стали ленивее, нам иногда проще кликнуть на баннер с яркой рекламой, чем сделать более глу-

бокое исследование по заданной теме, согласитесь.

Почему даже многие наши крупнейшие высшие учебные заведения выигрывают в привлечении новых студентов в базовом образовании, но часто проигрывают частным онлайн-школам в части дополнительного образования или спецкурсов? Потому что у последних лучше построены маркетинговые воронки, чаще и активнее задействованы популярные социальные сети, активная реклама в них. Я сейчас не берусь оценивать качество материала, все индивидуально, но то, что мир в целом и клиент в частности уходят в сторону взаимодействия peer to peer (равный к равному) и личного бренда раскрученных индивидуальных специалистов экстра-класса, остается неоспоримым фактом.

И вот тут-то как раз и возникают все те вопросы, которые мы озвучивали ранее: репутация, документально подтвержденный опыт на рынке, рекомендации клиентов из вашей личной «надежной сети контактов». А дальше, как всегда, выбор за вами. Как говорил мой шеф: «Не попробуешь – не поймешь». А я, будучи финансовым аналитиком и консультантом, всегда добавляю еще одно: пробовать надо не спеша, входя в любую новую сделку мелкими частями, тем самым контролируя риски.

Роль консалтинга в современном мире бизнеса трудно переоценить. С приходом эры постоянно сменяющихся друг друга различных экономических и геополитических шоков, которые идут один за одним последние 10 лет, бизнесу стано-

вится все сложнее справляться с уменьшающимися доходами и стабильными расходами, в том числе на собственный постоянный штат сотрудников.

В условия турбулентности, в том числе постоянно растущей (или не падающей) инфляции, роста кредитных ставок в банках все большую популярность для компаний приобретает аутсорсинг, а для специалистов – «удаленка». Да, найти компанию, специалиста, консультанта экстра-класса сложно, но если это происходит, то именно вот эти мобильные и клиентоориентированные бизнес-единицы способны профессионально и точно решать порой самые амбициозные задачи заказчика. Главное тут – выстроить с консультантом план и порядок взаимоотношений, чтобы в дальнейшем не возникло эксцессов.

Например, у меня есть несколько историй, когда клиенты из России, по разным причинам уехавшие десятки лет назад в Европу, теперь решили вернуться и, для того чтобы вернуть сюда свои личные и корпоративные активы, наняли мою команду. Им было проще воспользоваться уже существующей, проверенной годами и рекомендованной близким кругом инфраструктурой, нежели создавать собственную организацию в стране, где они не жили уже много лет. И обратная ситуация – когда клиент по тем или иным причинам вынужден на время уехать из страны, продает часть активов, а часть передает в управление, так как свою команду управленцев он уже распустил.

Секрет успеха консалтинга прост, как скрижаль алхимиков: одна из главных причин – это индивидуальный подход, которого часто так недостает большинству уже зрелых, крупных мегакорпораций. Согласитесь, быть первым среди равных куда приятнее, чем дожидаться очереди на обслуживание среди десятков и тысяч клиентов какого-нибудь гиганта из мира инвестиционного банкинга, у которого к тому же наверняка есть определенный ценз по активам, оборотам и прочим показателям. Клиентам, выбирающим корпоративный консалтинг, также полезно то, что нет необходимости постоянно платить зарплату целому отделу или департаменту, если вдруг наступает какой-нибудь «ковидный год». Именно в такие нелегкие времена консалтинг может не только быть максимально полезен, но и может помочь сохранить активы и организацию клиента, пережить трудности, иногда отсекая все лишнее и приобретая недостающее, и выйти таким образом на новый качественный уровень долгосрочного развития.

Консультанты уже более века являются неотъемлемой частью современного бизнеса – еще в 70-ых годах на 100 директоров был как минимум 1 консультант, и это не случайно. Хороший консультант – это самый быстрый и простой способ решить бизнес-задачу, и пока я не вижу причин, чтобы этого изменилось.

Денеко Юлия



В 27 лет стала лучшим молодым предпринимателем России – создала бизнес в 23 года и выросла с нуля в средний бизнес с персоналом в 200 человек за 3 года, в итоге открывала съезд экологов вместе с министром экологии и была приглашена на прямую линию с президентом. Вышла на международный рынок и заняла 30% рынка в России.

Я пришла в консалтинг из бизнеса. Я сама прошла путь от стартапа до уровня компании среднего бизнеса. Я познала все «прелести» ведения бизнеса, столкнулась с огромным количеством проблем от множества проверок всевоз-

возможными контролирующими органами, желающих выставить многомиллионные штрафы или приостановить деятельность, до конкурентных войн с мощным черным пиаром и угрозами. Я испытала весь возможный «кошмаринг» на своей шкуре как из внешних источников, так и внутри компании, но именно это меня закалило и заставило искать инструменты управления бизнесом.

Чаще всего бизнес начинают не менеджеры, которые обучены в управленческих вузах, а специалисты и профессионалы в какой-то отрасли, не имея никаких управленческих инструментов или навыков. К примеру, строительный бизнес организуют строители, салоны красоты открывают парикмахеры, фермы создаются фермерами, юридические компании открывают юристы, пекари открывают пекарни, повара открывают рестораны и т. д.

В основном эти специалисты открывают бизнес, не имея предпринимательского образования. Сначала они пытаются разобраться во множестве вопросов самостоятельно, вникают в бухгалтерские и юридические вопросы, в банковские дела, разные виды отчетности, лицензирование и всего того, что необходимо делать бизнесмену. Конечно, не имея опыта и знаний, они начинают совершать множество ошибок. Дальше они начинают закрывать многие вопросы, в которых они компетентны с помощью найма необходимых специалистов: юристов, IT специалистов, бухгалтеров, специалистов по охране труда и других. Но функцию управления чаще все-

го они оставляют за собой.

Тут начинается самое интересное. Казалось бы, теперь, наняв специалистов, бизнесмен должен полностью избавиться от проблем, расслабиться и грести деньги лопатой. Но не тут-то было, в реальности такой специалист-предприниматель, являясь хорошим специалистом в узкой области, не имеет никаких навыков управления людьми, мотивирования, контроля, правильного найма, не знает, как требовать выполнения поставленных задач сотрудниками, как начислять зарплату, как вести финансовое планирование и зарабатывать столько, чтобы хватало на все затраты и зарплаты. Он даже не знает, как правильно тратить заработанное. И получается, что этот бизнесмен растет и расширяется, и пропорционально растет количество его управленческих проблем. Он даже нанимает профессионального директора - в надежде уменьшить количество этих проблем, но ситуация остается прежней.

Именно в этот момент и возникает ситуация, когда нужен кто-то, кто может помочь решить эти проблемы и посмотреть на них со стороны. Сам собственник и его сотрудники не могут посмотреть на ситуацию со стороны, потому что они участники событий и вовлечены в процесс эмоционально, это их детище, они вложили в него свои силы и средства и им сложно беспристрастно оценить ситуацию и принять правильное решение.

Вот тут-то и возникает необходимость пригласить кон-

сультанта, который никак не связан с деятельностью организации, компетентен в вопросах бизнеса, может увидеть и показать причинно-следственную связь, найти настоящую причину проблем и составить план, как можно эти проблемы решить и предотвратить их появление в будущем.

Консультант, как хирург, – эмоционально никак не связан с бизнесом, и может безэмоционально и хладнокровно посмотреть на ситуацию и помочь из нее выйти наилучшим образом.

Я начинала свой бизнес как специалист-эколог, будучи выпускницей ВУЗа, не имея никакого представления о бизнесе вообще. Я набила миллион шишек, теряла огромные суммы денег из-за неправильно принятых управленческих решений. Бизнес стремительно вырос и достиг многомиллионных оборотов – звучит впечатляюще, – но наряду с этим ростом в компании появилось невероятное количество проблем. Большие деньги без правильного управления всегда сопровождаются огромными проблемами.

Мне пришлось вникнуть практически во все сферы бизнеса: найм, продажи, маркетинг, пиар, патентование, регистрация торговых марок, взаимодействие с различными проверяющими органами, в том числе правоохранительными, получила опыт общения с людьми различного уровня и должностей, от госслужащих до министров и руководства нефтяных компаний. Также я имею уникальный опыт выгодной продажи бизнеса в хороший момент роста, пройдя

все необходимые аудиты и проверки в рекордный срок – две недели.

Но в какой-то момент стремительного роста меня так сильно придавили всеми возможными проблемами, что казалось, выхода уже нет совсем. С одной стороны, было видно, что я успешный бизнесмен, всегда на виду, способна свернуть горы, при этом еще и многодетная мать. С другой стороны, проблемы и плохие новости валились на меня со всех сторон- и вызывали множество негативных эмоций. В этот момент и мне понадобилась помощь бизнес-консультанта, который действительно очень помог навести порядок в бизнесе, внедрить правильную управленческую систему и избавиться от проблем раз и навсегда. И таких консультантов было несколько.

Я знаю, что многие предприниматели проходят через те же самые преграды и в этот момент им нужна небольшая помощь и поддержка.

С тех пор как я продала бизнес, я решила, что хочу делиться своим опытом и помогать другим расти и расширяться. Я протоптала тропинку через тернистый лес, теперь могу пройти через него других безопасно, быстро и уверенно. Я знаю, что практически все предприниматели, особенно те, кто желает достичь больших целей и проявляет большую активность, постоянно пробуют различные бизнес-инструменты- и часто это приводит к росту количества их проблем.

Сейчас очень много негатива вокруг сферы консультан-

тов, многих называют из инфо-цыганами, но хорошие консультанты нужны так же, как и любые другие специалисты.

Консультант – это по своей сути тренер или учитель. Я бы даже сказала, что хороший консультант как доктор. Его задача вылечить «заболевание» бизнеса.

Чаще всего к врачу обращаются, когда уже возникла проблема, только очень осознанные люди обращаются к врачу с целью профилактики. Так же и к консультанту обращаются тогда, когда в компании возник кризис.

Главная задача консультанта – показать правильный путь, показать моменты, на которых можно споткнуться, и научить их обнаруживать и обходить, – показать, как можно достигать желаемой цели быстрее.

Компетентный и опытный консультант за полчаса общения может дать совет, который позволит заработать или сэкономить миллионы рублей. Существует множество видов консультантов. Юристы и бухгалтеры, финансисты, экономисты, кадровики – это все виды консалтинга. Сфера консалтинга набирает обороты, так как многие предприниматели захотели отдать часть функций на аутсорсинг и многие специалисты пожелали увеличить свой доход, в связи с тем что консалтинговые чеки выше их зарплаты, поэтому вышли из найма и начали предпринимательскую карьеру.

Отдельно нужно выделить сферу бизнес-консалтинга, или менторства, когда один предприниматель помогает друго-

му предпринимателю посмотреть на свой бизнес с позиции опытного собственника и подсказать вектор развития и способы решения его проблем.

Моя деятельность лежит в области менторства, стратегического планирования и продвижения. Каждый консультант определяет свою технологию работы с клиентом.

Я обнаружила, что по-настоящему предприимчивые бизнесмены постоянно что-то пробуют, пытаются найти решения разных проблем или более эффективные способы организации деятельности, пробуют множество разных несистемных инструментов, в результате чего они тратят огромное количество времени и денег. Их буквально бросает из стороны в сторону, они хватаются за все подряд, немного поделают, потом бросают и хватаются за что-то другое.

Моя задача как консультанта помочь предпринимателю четко структурировать все свои желания и цели и выработать четкий пошаговый стратегический план на длительный период, в рамках которого он теперь будет действовать- и достигать успеха. Когда человек знает, что ему делать сегодня, завтра, через год, его перестает штормить, он не тратит время на ненужные действия- и начинает четко по плану достигать своей цели. Я работаю исключительно с собственниками, так как все проблемы бизнеса, начинаются именно с них. Из-за нестабильности и непонимания своих действий, они часто совершают ошибки, пытаюсь решить проблемы, создают еще больше проблем.

Моя работа индивидуальна, так как разные компании имеют разные ситуации и требуют разных способов решения. Приведу несколько примеров, связанных с работой моих клиентов из разных сфер деятельности и разных масштабов.

Кейс №1

Компания, работающая в сфере тендерного сопровождения и обучения заработку на тендерах. Перспективные ребята, с собственными IT-продуктом и программой по обучению.

На входе: Существенный кассовый разрыв и долг перед инвестором в несколько миллионов рублей. Личные финансы не под контролем. Много идей, от чего мотаает из стороны в сторону, но не-понятно, куда двигаться. Хватаются за всё, и движение хаотичное во всех направлениях. Делают очень много бессистемных действий, почти нет эффекта. Айтишник на аутсорсе, из-за этого сложно и долго модернизировать свой IT-продукт. При этом собственники – молодые талантливые ребята с огромным потенциалом и сумасшедшей активностью!

Задача: Создать и внедрить систему управления, сформулировать понятную цель бизнеса, четко определить продукты, разработать стратегию кратного роста и развития, избавиться от кассового разрыва, решить вопрос взаимодействия

с инвестором, правильно разделить функционал между собственниками, составить план по получению стабильного дохода.

Сделано: Четко сформулирована цель. Принят очень подробный понятный стратегический план ее достижения и план роста на ближайший год. Были четко определены задачи, разделены функции по исполнителям и срокам. В стратегию были включены действия по достижению такого уровня дохода, чтобы покрыть кассовый разрыв, вернуть инвестору его инвестиции с процентами и остаться с прибылью, также спланировали правильный выход из партнерских отношений, вопросы защиты интеллектуальной собственности- и товарных знаков. Понимание своих продуктов и их переформатирование. Программа по продвижению.

ИТОГ: Через – год курс стал дороже в 20 раз. Выстроенный отдел продаж. Запатентованная интеллектуальная собственность. Проведено несколько международных выездных мероприятий. Правильно и честно решили взаимоотношения с партнером и разошлись. Полностью вернули долг инвестору с 30% прибылью для инвестора.

Кейс №2

Доктор-хирург, более 10 лет опыта работы, большой опыт пластической хирургии, работал в одном из крупнейших медицинских центров. Это интересный кейс, он не очень мас-

штабный, но знаковый тем, что этот доктор стал моим клиентом, пока делал мне операцию. Он купил у меня всего несколько небольших консультаций, но достиг желаемого результата.

На входе: Доктор с большим опытом, очень заботливый по отношению к пациентам, но в медицинском центре не было полноценного хирургического отделения, и вместо того чтобы делать серьёзные хирургические операции, он несколько лет сидел на обычном приеме- и делал незначительные операции, которые можно было предоставлять в данном центре. И даже не имел ассистирующей медсестры. При этом руководство не спешило получать необходимую лицензию и оборудовать хирургическое отделение.

Задача: Решить дилемму, как достичь желаемого в рамках данного рабочего места. Так как есть большое уважение к руководству и коллективу и не было желания менять рабочее место. Но при этом опыт и собственные амбиции позволять мечтать о более ответственной должности и участии в сложных операциях, чтобы помогать людям в сложных ситуациях, а не просто в небольших операциях, которые может выполнить и начинающий хирург.

Сделано: Четко определена желаемая цель- и составлен план по ее достижению. Рассмотрели стратегию, как убедить руководство в необходимости таких инвестиций, как правильно презентовать проект по открытию хирургического отделения- и как правильно презентовать себя- в качестве

руководителя этого отделения.

ИТОГ: Через год реализации нашего плана в медицинском центре открыто отделение пластической хирургии, наш доктор назначен заведующим данного отделения, имеет ассистентов и делает сложные пластические операции.

Кейс №3

На входе: Проектная организация, 15 лет на рынке проектных услуг, разрабатывает сложные проекты важных промышленных объектов по всей Тюменской области, выросли до определенного уровня дохода и в течение пяти лет держатся в пределах этого уровня и никак не могут его увеличить.

Задача: Увеличить уровень годового дохода минимум в 3 раза, законтрактовать компанию на год вперед.

Сделано: Создана стратегия по достижению желаемого дохода, разработан план по расширению географии оказания услуг и выходу на всероссийский уровень, разработана программа по продвижению, пересмотрена продуктовая линейка, принято решение об отказе от заказов ниже определенной стоимости.

ИТОГ: В первый месяц заключены 2 контракта на сумму 70% от годового оборота предыдущего года.

Как же выбрать хорошего консультанта? Часто можно

услышать такое мнение, что у хорошего бизнес-консультанта должен быть собственный успешный большой бизнес. На самом в этом деле как в спорте: не каждый спортивный тренер, тренирующий олимпийских спортсменов, является олимпийским спортсменом. Так и в бизнесе, бизнес-консультант необязательно должен иметь собственный международный бизнес, чтобы помочь кому-то создать международный бизнес. Но он, безусловно, должен владеть инструментами и законами управления, чтобы давать рекомендации, приводящие к улучшению.

Вложение в работу консультанта должно окупаться. Именно поэтому главным критерием качественного консалтинга должно являться улучшение ситуации у клиента. Результатом консалтингового проекта должны быть: рост, экономия, улучшение ситуации, решение проблемы, увеличение эффективности, рост дохода или чистой прибыли, снижение кредитной нагрузки, увеличение платёжеспособности и кредитоспособности, упорядочивание бизнес-процессов, усиление безопасности или увеличение известности и др. Чтобы принять решение о сотрудничестве с тем или иным консультантом, посмотрите на улучшения его клиентов, на их результаты и успехи.

Карамов Айрат



Собственник юридической компании «Карамов и Партнёры», профессиональный юрист с опытом работы более 15 лет, специализируюсь в области налогообложения, гражданского и корпоративного права, арбитражных судебных разбирательств и юридической защиты бизнеса. Помогаю предпринимателям решать их юридические задачи и предотвращаю возникновение проблем.

Начал свою карьеру юриста ещё в 2007 году со студенческой скамьи 3-его курса юридического факультета Российской академии правосудия (ныне РГУП), я работал на пол-

ставки в одной казанской юридической компании по обслуживанию бизнеса. Мои первые судебные заседания в арбитражных судах были по защите авторских прав, я представлял интересы крупных компаний – правообладателей различных программных продуктов и компьютерных игр.

В 2010 году окончив ВУЗ с отличием, я устроился на работу в торгово-финансовую группу компаний, занимавшуюся различными торговыми, лизинговыми и финансовыми сделками. Там я наработал разностороннюю практику в договорном праве. Тогда у нас, помимо большого количества разных видов договоров, начиная от договора купли-продажи заканчивая инвестиционными займами, были и разные виды товаров – от дорогих телефонов и компьютерной техники до грузовиков и объектов недвижимости. Проработав там год, я стал руководителем отдела внутреннего юридического контроля, и в моем подчинении было два сотрудника.

Спустя пять лет я ушел работать в консалтинговую компанию, специализирующуюся на налогах и бухгалтерском обслуживании бизнеса, там я вплотную занимался арбитражными судебными делами и вопросами налогообложения. А уже через 1,5 года, достигнув потолка в функционале и оплате труда, я ушёл из найма и в 2018 году создал собственную юридическую компанию по обслуживанию бизнеса.

Также я являюсь спикером по правовым темам. В 2012 году выступал на Международном форуме KazanSummit

по проблеме регистрационных сроков сделок с недвижимостью. С 2019 года активно выступаю на различных бизнес-мероприятиях, в сообществах и ассоциациях. Являюсь автором обучающих правовых курсов для предпринимателей, провожу семинары, вебинары и мастер-классы. Помогаю предпринимателям быть юридически грамотными в построении успешного бизнеса.

Зачем вообще нужен консалтинг и что он даёт?

Если говорить кратко, то консалтинг помогает принимать правильные решения.

Решение – это целый процесс перехода из неопределенности к определенности, некий акт выбора конкретного варианта действий из множества вариантов и, как следствие, результат этого выбора. Иными словами, от решения зависит результат.

Так вот как же делать правильный выбор? Как принимать взвешенное решение, от которого может зависеть многое? Отвечая на этот вопрос «КАК», необходимо понять саму «механику» (алгоритм) принятия решений. Во-первых, для принятия решения нам необходимо обладать информацией (разноплановыми исходными данными о ситуации как позитивными, так и негативными), и чем больше у нас этой информации, тем лучше, ведь любая деталь может повлиять на принятие решения. Во-вторых, полученную информацию мы сразу анализируем, оцениваем и соотносим с нашими «ЗА» (выгодами) и «ПРОТИВ» (рисками/ограничения-

ми) в достижении поставленной цели и желаемого результата. В-третьих, сложив все «за» и «против», мы взвешиваем их на своих «весах принятия решения» после чего и делаем выбор в пользу более тяжелой чаши весов – определенного решения.

И здесь важно понимать, что к категории «ЗА» относятся выгоды, которые мы планируем получить в будущем, то есть это лишь наши ожидания и предвкушения ещё не полученной прибыли. При этом категория «ПРОТИВ» указывает на возможные риски в принимаемом решении, которые при должной оценке позволяют взглянуть правде в глаза и увидеть реальное положение дел. Проблема заключается именно в том, что на этих «весах принятия решения» часто в чашу «против» не докладываются риски, в результате чего принимается опрометчивое решение, оторванное от реальности в пользу лишь прогнозируемых (а не гарантированных) выгод и при этом с крайне высокими рисками, которые начинают из ниоткуда сыпаться/падать как снег на голову в самый неподходящий момент.

Как уже сказано выше, решение – это результат сделанного выбора. И правильный выбор помогает обеспечить именно консалтинг.

Приведу пример из своей практики. В 2020 году к нам обратился предприниматель с запросом: он будет инвестировать 20 млн рублей в динамично развивающуюся по франшизе компанию, занимающуюся стоматологическим рент-

ген-оборудованием, и ему необходимо юридическое сопровождение в этом вопросе.

Однако в ходе проведенного нами правового анализа всей представленной информации и запрошенных нами документов по этой компании, в том числе о ее учредителях, нами было выявлено очень много интересных фактов, о которых компания изначально не сообщила инвестору:

1) у компании (ООО), долю которой предлагалось приобрести, не было никакого имущества на балансе, а оборудование, которое имелось, было оформлено на аффилированные ИП, но даже оно не в полном объеме было до конца оплачено и часть находилось в залоге;

2) у компании уже было несколько судебных процессов в качестве ответчиков, к ним были предъявлены претензии от покупателей их франшизы;

3) отсутствовала какая-либо бухгалтерская документация, подтверждающая доходность компании, в том числе обещанную инвестору;

4) отсутствовало также и благосостояние самого учредителя и директора компании, у него имелась лишь малая доля земельного участка и части загородного дома, а имевшийся автомобиль был не новым и находился под залогом;

5) уставные документы ООО не давали юридической возможности получения дивидендов, так как прибыль распределялась лишь раз в год (по истечении 12 месяцев, а не предложенных 10), кроме того, предложенные 20% доли в ООО

по факту не давали возможности принимать значимое участие в решениях, влияющих на деятельность компании, так как большая часть вопросов разрешалась большинством голосов (более 50%). Думаю, вы согласитесь со мной, что данные обстоятельства совершенно меняют картину. Все эти риски нами были представлены клиенту. Какое решение было предложено нами? Мы предложили следующее:

1) изменить структуру сделки путем заключения инвестиционного договора и добавления обеспечительных мер в виде залога свободного оборудования;

2) прописать целевое использование инвестиций, чтобы они не ушли на погашение долгов;

3) привлечь платежеспособных поручителей, которые в случае невозврата инвестиций будут отвечать за деньги;

4) снизить сумму инвестиций до суммы, на которую имеется имущество под залог.

Частой проблемой при принятии решений является эмоциональная составляющая (как позитивная, так негативная). Каждый, кто самостоятельно принимает сложные решения, особенно в критических ситуациях, может оказаться под воздействием собственных эмоций. Профессиональный консультант дает максимально объективный и непредвзятый взгляд на ситуацию со стороны, без эмоций и личной заинтересованности или привязанности, таким образом помогая снять «розовые очки» и «заземлиться».

Основными задачами консультанта являются:

– проанализировать ситуацию клиента, выясняя детали, выделяя важные моменты не только те, что выделяет сам клиент как важные, но те, которые реально являются важными для разрешения ситуации и достижения нужного результата;

– выявить по-настоящему истинные запрос и потребность клиента, так как зачастую клиент приходит с неким «готовым решением»: «Мне нужно сделать то-то и так-то, вы умеете?» Но, как правило, это «готовое решение» – ложный путь или «вредный» совет его знакомых, так как после прояснения ответа на вопрос: «Что вы хотите в результате получить?» – становится ясно истинное желание клиента, что позволяет корректнее определить задачу и подобрать правильные пути, методы и инструменты её разрешения: выстроить стратегию достижения цели и прописать тактику (четкий план) по обеспечению результата.

Для всего этого консультанту необходимо обладать следующими навыками:

Во-первых, обладать критическим мышлением – способностью подвергать сомнению любые мысли, идеи, утверждения и даже обстоятельства и умением формировать своё собственное мнение/суждение о них, отличное от мнений других людей. Такое самостоятельное мнение, естественно, должно быть обоснованным и структурированным (системным).

Во-вторых, уметь эмоционально абстрагироваться от си-

туации и контролировать своё психологическое состояние, дабы не потерять независимость и объективность.

В-третьих, обладать реальным опытом, я подчеркиваю – опытом, подтвержденным настоящими и успешными кейсами по конкретной задаче или проблематике клиента, а не апеллировать лишь теоретическими познаниями в этой области. Настоящие практики всегда могут продемонстрировать свои кейсы (в формате было – стало). В юриспруденции в этом плане всё четко – лично я всегда прошу показать успешное решение суда из личного опыта юриста (а не скачанное из интернета, дежурная фраза: «В- судебной практике так-то» также не подойдет).

Роль консалтинга в критических и кризисных ситуациях сложно переоценить, так как именно благодаря профессиональному консалтингу можно своевременно видеть риски: осознавать, оценивать вероятность их наступления и управлять ими путем их минимизации или исключения.

Линдберг Иван



Иван Линдберг – стартап-наставник, [эксперти](#) трекер бизнес-акселераторов, опытный предприниматель, директор ООО “[Пена](#)” и генеральный директор ООО “[Делись](#)». Включен в реестр высококвалифицированных специалистов цифровой трансформации, сертифицированный бизнес-наставник и наставник НТИ. Инженер с более чем восьмилетним стажем в научной лаборатории. Региональный эксперт по цифровизации третьего сектора экономики. За плечами несколько похороненных стартапов и успешная компания-резидент технопарков. Привлекал грантовое финанси-

рование, так и инвестиционные раунды. На протяжении трех последних лет оказываю консультационные услуги по вопросам маркетинга, продаж, разработки и упаковки инновационных продуктов. [Блогер](#).

После четырех лет успешной работы в маркетинге, разработке и науке мои компетенции развились в достаточной мере, чтобы ко мне стали обращаться коллеги по цеху за консультациями, так, собственно, и произошло. Последние несколько лет каскад компетенций сформировал образ опытного стартап-наставника, то есть консультанта в сфере разработки и упаковки инновационных проектов, которые создаю сам и помогаю создавать другим. То есть консультант, если говорить про сферу разработки и упаковки инновационных проектов, – это специалист, обладающий глубокими знаниями и опытом в создании и внедрении новаторских продуктов или услуг. По сути, можно считать, что консультант в мире разработки при долгосрочном сотрудничестве обретает роль наставника для проекта.

Однажды разовая консультация переросла в полноценное ведение проекта. Дело было так: клиент застрял в непонимании, куда двигать проект дальше, чтобы выйти из затяжной разработки, сжигающей деньги без видимого результата, в хоть какое-то понимание движения проекта. Проблема оказалась комплексной: нет понимания конечного пользователя сервиса, откуда получать трафик и, соответствен-

но, продажи. Проблема с архитектурой решения, из-за которой сервис развалится при тысяче пользователей, а продукт должен охватывать больше ста тысяч человек одновременно... Пришли к тому, что пересмотрели архитектуру и набрали новую команду исполнителей, разобрались, кто же в конечном целевая аудитория и что у неё правда болит (путем интервьюирования). В итоге трафик успешно прокручивается, лиды приходят, а команда планомерно внедряет апдейты под новую архитектуру, на ходу латая и перекраивая весь продукт. Это так называемый MVA – минимальная жизнеспособная архитектура, когда масштабирование продукта сопряжено с его постоянным улучшением.

Исходя из приведенного примера, отмечу, что задачи консультанта включают следующие аспекты (но не исчерпываются ими):

– Стратегическое планирование: консультант помогает клиентам определить стратегические цели и направления развития исходя из текущего рынка и трендов. Под этим подразумевается:

- анализ рынка, изучение его емкости, перспективности;
- анализ конкурентов, актуальных стадий их разработок, фандрайзинга и текущих роадмапов;
- определение целевой аудитории, портретов целевой аудитории, помощь в поиске проблем и их решений для каж-

дого портрета.

– **Инновационный анализ.** Консультант помогает исследовать новые идеи и концепции для продукта или услуги, а также оценить их потенциал для рынка. Предложить вектор инновационного развития с учетом сегодняшних и прогнозируемых вызовов в отрасли.

– **Разработка продукта.:** Этот этап включает в себя проектирование, разработку и создание самого продукта или услуги. Консультант может предложить методики разработки, управления проектом и командой, создания прототипов. Оптимизацию бэклога проекта для скорейшего выхода на тестирование.

– **Тестирование и анализ.** Консультант помогает клиенту провести тестирование продукта на реальных пользователях и проанализировать полученные данные. Это позволяет выявить слабые места и улучшить продукт, поскольку в конечном итоге именно пользовательский опыт определяет успех продукта на рынке.

– **Упаковка и маркетинг.** Консультант может предоставить рекомендации по упаковке продукта, его брендированию и маркетинговой стратегии для успешного запуска на рынок. Так, например, есть неочевидные на первый взгляд правила

в выборе домена для проекта: не стоит брать домен с дефисом, это отрицательный паттерн для пользователя и процент переходов по такой ссылке ниже, чем без дефиса.

– Финансовое планирование. Консультант может помочь клиенту разработать бизнес-план, включая оценку затрат, прогнозирование доходов и рентабельности проекта. Часто именно консультант помогает нащупать точки роста, когда бизнес упирается в психологический или рыночный потолок.

– Управление изменениями. При внедрении инновационности в проект консультант может помочь организации адаптироваться к изменениям и улучшить внутренние процессы. Это так называемый процесс цифровой трансформации. Поскольку внедрение чего-то инновационного зачастую сопряжено с отторжением приверженцами уже выстроенной стабильности.

– Сбор обратной связи. Консультант может принимать на себя сторону интервьюера и помогать компании быть ближе к клиенту, проводя глубинные интервью с действующими пользователями.

– Обучение и развитие команды. Бывает, что консультант принимает на себя роль супервизора в команде, явля-

ясь независимой стороной оценки качества работы команды. Проводит тренинги, мотивирует доращивать навыки отдельных специалистов, приобретает новые, чтобы успешно создавать и внедрять инновации.

Например, однажды ко мне обратился клиент с пониманием конечной цели своей идеи, но без плана, как к этой цели прийти. Для начала была задача определить, что делать-то и попытаться это создать. В итоге мы не только разработали дорожную карту от ничего до релиза, но также: собрали профильную команду под разработанный концепт, упаковали проект в бренд, довели продукт до запланированного релиза в статусе MLP (или минимальный привлекательный продукт). Теперь продукт на рынке, собирает гипотезы для дальнейшего развития, а также запланированы работы на последующие спринты сроком на несколько лет.

При этом работа консультанта очень доверительная история. Потому что максимальная эффективность проявляется в случае максимального доверия и полного раскрытия всей возможной информации. Поэтому я как консультант придерживаюсь правил, единых для многих моих коллег по цеху:

– Конфиденциальность. Коммерческая тайна обязательный спутник работы консультанта. Это позволяет выстроить доверительные взаимоотношения между клиентом и кон-

сультантом, без которых невозможно двигаться.

– Честность. Консультант не всезнайка. Если ты чего-то не знаешь, то ты не знаешь. Не стоит этого скрывать от клиента, потому что это опять-таки к разговору о доверии. Ценность неидеального консультанта выше, ведь он сразу выглядит живым человеком, а не справочной машиной.

– Компетентность.: При этом консультант потому и консультант, что компетентен в заявленных областях, иначе грош цена такому специалисту. Без релевантных знаний и навыков это просто сжигание бюджетов клиента и по существу вредительство.

– Объективность. Конечно, консультант должен оставаться беспристрастным. Например, консультант, который стал инвестором проекта, больше не может считаться его консультантом, потому что становится ангажированным сильной привязкой к проекту клиента. Замыленность взгляда негативно сказывается на качестве работы консультанта.

– Согласование целей: Нельзя вести проект, расходясь во мнении с клиентом. Вы должны быть в синергии и видеть общую цель, периодически уточняя её. Чтобы оба точно понимали, что делаете что-то ради обозначенного итога.

– Профессиональное развитие: Консультант, остановившийся в развитии и ставший заниматься одним консультированием, – плохой пример. Без постоянного развития и расширения багажа знаний можно очень быстро уйти на второй план рынка, перестать быть востребованным, ведь инновационный рынок развивается постоянно.

– Разносторонность. Как я уже описывал в задачах консультирования, суммируя, консультанту мало знать хорошо что-то одно – спектр знаний должен быть достаточно широким и покрывать множество аспектов работы. Невозможно говорить о продажах, не зная продукт и его стадии. Нельзя говорить о маркетинге, не проработав бренд-стратегию. Инновации не создаются на пустом месте, они опираются на рынок и спрос.

С этическими вопросами консультант сталкивается в абсолютно каждом проекте. Например, я не беру в консультирование проекты из областей, в которых являюсь полным профаном. Отказываюсь от решений SportTech или рынка FoodTech. Но при этом при наличии возможности косвенной помощи стараюсь помочь. Так, например, я помогал создать сервис для рыбаков своего региона. Ничего про ловлю рыбы (кроме обычной рыбалки) я не знаю и тем более не знаю про все тонкости работы с морепродуктами на «земле». Но при этом, пока прорабатывались вопросы поиска

трафика, выстраивания коммуникаций между участниками сделок и проработки БД проекта, я смог погрузиться в тонкости и специфику работы в рыбной отрасли и на следующей итерации уже войти в полноценный режим работы. Мы составили план коммерциализации, выстраивания взаимоотношений между стейкхолдерами. На сегодня проект в активной фазе разработки и привлекает финансирование на доращивание.

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.